

TECNOLOGIA MÉDICA NA ALEMANHA

FICHA SETORIAL DE ENTRADA NO MERCADO



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

AGOSTO/2026

Índice

PRINCIPAIS <i>INSIGHTS</i>	2
RECOMENDAÇÕES	3
ABORDAGEM AO MERCADO	3
ABORDAGEM AO CLIENTE	4
ESTRATÉGIA DE PREÇOS	5
OPÇÕES DE COMUNICAÇÃO	6
CONSUMO	8
DIMENSÃO E COMPORTAMENTO DO MERCADO	8
SAÚDE DIGITAL	13
CARACTERÍSTICAS DO CONSUMO	19
REFORMAS NO SETOR DA SAÚDE	28
OPORTUNIDADES PARA AS EMPRESAS PORTUGUESAS	30
OFERTA PORTUGUESA	31
QUADRO LEGAL E REGULAMENTAR	32
TRIBUTAÇÃO	32
FORMALIDADES	33
ENTRAVES	35
CONCORRÊNCIA	36
CONCORRÊNCIA ESTRANGEIRA	36
CONCORRÊNCIA LOCAL	43
CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO	48
FÍSICOS	48
E-COMMERCE	52
COMUNICAÇÃO	53
FEIRAS SETORIAIS	53
PUBLICAÇÕES SETORIAIS	53
ASSOCIAÇÕES SETORIAIS	54
INICIATIVAS	54
TENDÊNCIAS	56
ANÁLISE SWOT	61
PONTOS FORTES	61
PONTOS FRACOS	61
OPORTUNIDADES	62
AMEAÇAS	63
NOTA FINAL	64

PRINCIPAIS *INSIGHTS*

- A Alemanha foi o 3º importador mundial de Tecnologia Médica¹ em 2025 com um total de importações de 30 mil milhões de USD, sendo o produto Instrumentos médico-cirúrgicos o mais representativo (23 mil milhões de USD), de acordo com o Comtrade.
- As importações de Tecnologia Médica na Alemanha, de 2021 a 2025, têm vindo a crescer, com uma evolução média anual de 5,1%, um comportamento mais favorável que o das importações mundiais, que registaram um crescimento de 3,7%, no mesmo período. O valor da taxa de variação média anual das importações de Tecnologia Médica pela Alemanha ficou a dever-se ao aumento observado entre 2024 e 2025, de 25 mil milhões de USD para 30 mil milhões de USD.
- Com 83,6 milhões de habitantes, detentores de um elevado poder de compra (PIB *per capita* de 59.925 USD em 2025), a Alemanha é a [terceira maior economia mundial](#), o maior mercado da União Europeia (UE) e um dos principais exportadores e importadores (ocupa a 3ª posição, a nível mundial, em ambos os fluxos). Trata-se de uma das mais avançadas e desenvolvidas economias do mundo, altamente inovadora e voltada para a exportação. Após dois anos de recessão económica, a economia alemã registou um crescimento de 0,2% em 2025, e 0,5% no primeiro trimestre de 2026².
- Neste mercado, a área da Tecnologia Médica é responsável por aproximadamente 265.000 postos de trabalho ([GTAI, 2025](#)), sendo o tecido empresarial deste setor constituído, na sua maioria, por pequenas e médias empresas (PMEs).
- Os segmentos da electromedicina, da tecnologia de utilização única / sistemas de administração de medicamentos e instrumentos reutilizáveis destacam-se como os mais relevantes entre as empresas alemãs que integram o top 100 deste setor.
- A aposta alemã na progressiva digitalização da saúde, bem como os instrumentos de saúde digital implementados no mercado, [DIGA e DIPA](#), poderão representar oportunidades a explorar pela oferta portuguesa nas áreas de *e-health* e *smart health*.
- Esta é uma área que se encontra em contínua transformação e inovação. Tecnologia 5G, implantes impressos em 3D, *wearables*, Inteligência Artificial, medicina personalizada, preocupações de cibersegurança e de sustentabilidade são algumas das tendências e temas em maior destaque neste setor. Ao mesmo tempo, observam-se atualmente movimentos de *nearshoring* e de re-europeização desta indústria.

¹ Para efeitos de comparação a nível internacional, apenas é possível utilizar uma delimitação pautal comum até 6 dígitos do Sistema Harmonizado, tendo sido, neste exercício, utilizadas as posições mencionadas no capítulo Nota Final.

² [Gross domestic product \(GDP\) - German Federal Statistical Office](#)

RECOMENDAÇÕES

Abordagem ao Mercado

- Sendo um dos maiores mercados do mundo e um dos mais importantes a nível europeu, a Alemanha representa um mercado com oportunidades, onde os clientes demonstram um relativo grau de fidelização, mas que é pautado por alguns desafios à entrada.
- Uma recomendação basilar na abordagem ao mercado alemão de Tecnologia Médica passa pela aposta na participação em algumas das maiores feiras internacionais deste setor, como a [Medica](#), a [DMEA](#) a [Medteclive](#), a [Smart Health Europe](#) e a [International Dental Show](#). A participação nestas feiras deverá ser feita, preferencialmente, de forma coletiva, integrando uma missão empresarial ou um *stand* país. Atendendo ao número de expositores e de participantes que estas feiras comportam na Alemanha, a opção pela participação coletiva confere às empresas portuguesas a oportunidade de ganharem uma visibilidade substancial que, a título individual, dificilmente terão.
- É extremamente importante visitar frequentemente o mercado, uma vez que apenas com uma visita dificilmente serão obtidos resultados visíveis e concretos. A presença assídua no terreno é um fator diferenciador e que potenciará o sucesso da abordagem ao mercado alemão.
- A organização de missões inversas a Portugal, com convite a jornalistas (*press trips*) e/ou associações locais, constituirá, da mesma forma, uma mais-valia.
- Firmar acordos com agentes e/ou distribuidores locais pode ser igualmente uma forma de entrada neste mercado. Para a prospeção de um agente/distribuidor, recomenda-se a consulta dos seguintes canais:
 - [Agents24](#): plataforma para encontrar agentes comerciais na Alemanha;
 - [LinkedIn](#): rede social de âmbito profissional, onde poderá ser feita uma pesquisa pela categoria de “Handelsvertretung”. Há ainda a opção de colocar um anúncio de procura de agente;
 - [Handelsvertreter](#): portal onde é possível colocar um anúncio (pago) para contratação de agentes. Este portal permite ainda a pesquisa direta na base de dados e a aplicação dos vários filtros disponíveis, por forma a obter resultados mais específicos. Como referência, o valor tabelado para a publicação de um anúncio é de 178 euros por 30 dias.
- A implementação de uma subsidiária local, com uma equipa de vendas no terreno, e aposta em marketing e no serviço pós-venda, será outra das opções ao dispor das empresas portuguesas.

Ainda no âmbito da abordagem ao mercado, existem também outras oportunidades na cadeia de valor do setor da saúde na Alemanha passíveis de serem exploradas:

- Colaboração nas áreas de desenho, Investigação e Desenvolvimento (I&D), e outros projetos de colaboração constituem oportunidades para as PME se expandirem e crescerem;
- Integração em parcerias estratégicas, com empresas locais já existentes e com um profundo conhecimento do mercado e da sua configuração na área da saúde digital, como por exemplo: Compugroup, Deutsche Telekom Healthcare, Siemens Healthineers, i-Solutions, Nexus, Visus, Secunet ([TrendGuide 2025](#));
- Fusões e aquisições: dependendo da maturidade da empresa portuguesa, a fusão ou aquisição de uma empresa local já presente no mercado poderá ser uma opção a considerar.

Abordagem ao Cliente

Para a prossecução de uma abordagem de sucesso ao potencial cliente alemão, importa atender a determinados aspetos, tais como:

- A cultura de negócios alemã é caracterizada pelo planeamento, organização e perfeccionismo. Comparativamente a outros países, o estilo de comunicação alemão tende a ser mais formal, especialmente em contextos profissionais. As relações são muito formais e refletem valores como ordem, privacidade e pontualidade;
- As vidas pessoal e profissional são completamente separadas e, para construir um bom relacionamento de negócios, é essencial seguir o protocolo e respeitar essa linha de comunicação, com o tom de todos os materiais de marketing e de divulgação a refletir essa formalidade;
- As reuniões assumem um carácter formal e a comunicação é direta e franca. Devem ser evitadas técnicas de venda agressivas, publicidade, *slogans* ou *clichés*. Em vez disso, a proposta a apresentar deve ser completa e baseada em factos, permitindo uma análise clara e precisa;
- Evitar vender produtos ou serviços desenvolvidos recentemente, que não tenham sido previamente testados. O cliente alemão é rigoroso e minucioso na sua análise e, como tal, espera que tanto o produto como o serviço apresentado disponham já de indicadores que permitam atestar o seu nível de performance e de diferenciação face à concorrência;
- Os manuais de instruções, bem como todo o material de comunicação, devem ser redigidos em alemão. A tradução do português/inglês para o alemão deve ser evitada, pois não irá conseguir integrar as especificidades do *mindset* germânico. Se a língua alemã não for utilizada corretamente e no contexto e tom adequados, a confiança na marca poderá ser perdida;
- A estratégia de comunicação deve ter em mente uma *buying persona* do cliente alemão deste

setor. Para isso é necessário "pensar como um alemão", inspirando-se na concorrência e nos restantes *players* presentes no mercado;

- Apresentar toda a informação necessária à tomada de decisão de forma clara, sistemática, precisa e detalhada, pois todos os aspetos serão minuciosamente escrutinados;
- Apesar de existir uma hierarquia, as decisões não estão necessariamente concentradas no topo, pelo que a responsabilidade, habitualmente, fica no departamento e é o diretor do departamento quem decide sobre as matérias que lhe são atribuídas;
- Os empresários alemães estão geralmente muito bem preparados, são exímios negociadores, prestam grande atenção ao clausulado legal e não lidam bem com a incerteza e a ambiguidade;
- A tomada de decisão é um processo lento e exaustivo, sendo que, no seu decurso, poderão ser ainda solicitados detalhes adicionais. Uma vez tomada a decisão, esta mantém-se inalterável;
- É fundamental não adotar a mesma estratégia ou plano de comunicação ao lidar com diferentes partes interessadas;
- Evitar definir o preço do produto baseando-se exclusivamente na própria avaliação, mas sim fazendo um estudo do ambiente concorrencial, em termos de posicionamento e formular uma estratégia de preços em conformidade.

Estratégia de preços

- Existem especificidades no mercado alemão que requerem o estabelecimento de uma estratégia de preços mais criteriosa:
 - A fixação de preços dos produtos de saúde (sobretudo dispositivos médicos e produtos farmacêuticos) é altamente regulada e influenciada por uma variedade de quadros normativos e fatores de mercado. As empresas portuguesas devem otimizar a estratégia de preços e alinhar o modelo de negócio com base nestes parâmetros;
 - Existe maior flexibilidade na fixação de preços dos dispositivos médicos, comparativamente aos produtos farmacêuticos. Contudo, a sua inclusão no sistema de reembolso requer negociação com prestadores de cuidados de saúde e seguradoras. No caso dos DiGAs³, existe liberdade para definir os seus próprios preços no primeiro ano de aprovação provisória, mas no ano pós-aprovação é necessária uma negociação com o [*Gesetzliche Krankenversicherung*](#) (GKV) para estabelecer o modelo de preços a longo prazo;

³ DiGAs são apps de saúde digital que tratam, monitorizam ou aliviam ativamente uma condição diagnosticada através do próprio *software*, tais como programas de saúde mental, ferramentas de gestão de sintomas ou intervenções estruturadas de automotorização. É um dispositivo médico com a marca CE.

- Utilização de sistemas de preços de referência e avaliação de tecnologias de saúde para determinadas categorias de produtos: o reembolso é definido de acordo com produtos semelhantes já existentes no mercado. Este facto pode limitar os preços cobrados, daí a necessidade de desenvolver estratégias de preços que garantam tanto a penetração no mercado, como a rentabilidade. Consultar um especialista em fixação de preços, numa fase inicial, pode ser benéfico a longo prazo.

Opções de Comunicação

Em termos de comunicação, é possível destacar três vertentes, cada vez mais importantes, na abordagem aos clientes:

- **Clássica/Direta:**

- Abordar as empresas diretamente, preferencialmente, de forma inovadora, tendo sempre presente que a comunicação deverá ser feita, o máximo possível, em alemão, apresentando soluções já testadas e numa fase madura para a entrada no mercado;
- Um elemento diferenciador poderá ser o envio de amostras e/ou a disponibilização de produtos para teste. Este tipo de abordagem permitirá ao potencial cliente atestar, em primeira mão, a funcionalidade, qualidade e desempenho do produto.

- **Feiras:**

- Explorar melhor o potencial das feiras em toda a sua dimensão (conferências, eventos, *networking*, perfil *online* da empresa, B2B *matchmaking*), quer as empresas se apresentem como expositores, quer como visitantes;
- Completar a informação da empresa em diretórios *online* de feiras. Muitos eventos dispõem de uma plataforma *online* que permite a criação de uma ficha da empresa, sendo importante preencher detalhadamente todos os campos, descrevendo os produtos e serviços oferecidos, bem como introduzir algumas formas de contacto. Esta informação servirá como cartão de visita da empresa aos potenciais parceiros alemães;
- Preparar atempadamente os contactos com potenciais clientes, tentando agendar reuniões com uma antecedência razoável;
- A participação em conferências, enquanto orador, constitui uma oportunidade única para dar a conhecer a empresa e aproximá-la do respetivo público-alvo, sendo os seminários um canal de comunicação privilegiado para este efeito;
- Participar em eventos de *networking*.

- **Canais digitais:**

- Os canais digitais permitem às empresas portuguesas contactar com potenciais parceiros e, por vezes, permitem que a própria empresa se registe em diretórios de feiras ou plataformas especializadas do setor e possa, assim, apresentar as suas soluções;
- É importante também aproveitar os canais de marketing digital para produtos de saúde não sujeitos a receita médica, com foco nas redes sociais, *webinars* e comunidades *online* onde se reúnem profissionais de saúde.

Neste setor, poderão ainda ser utilizados os seguintes canais *online* para a prospeção de potenciais parceiros de negócio:

- **Pesquisa de fornecedores:**

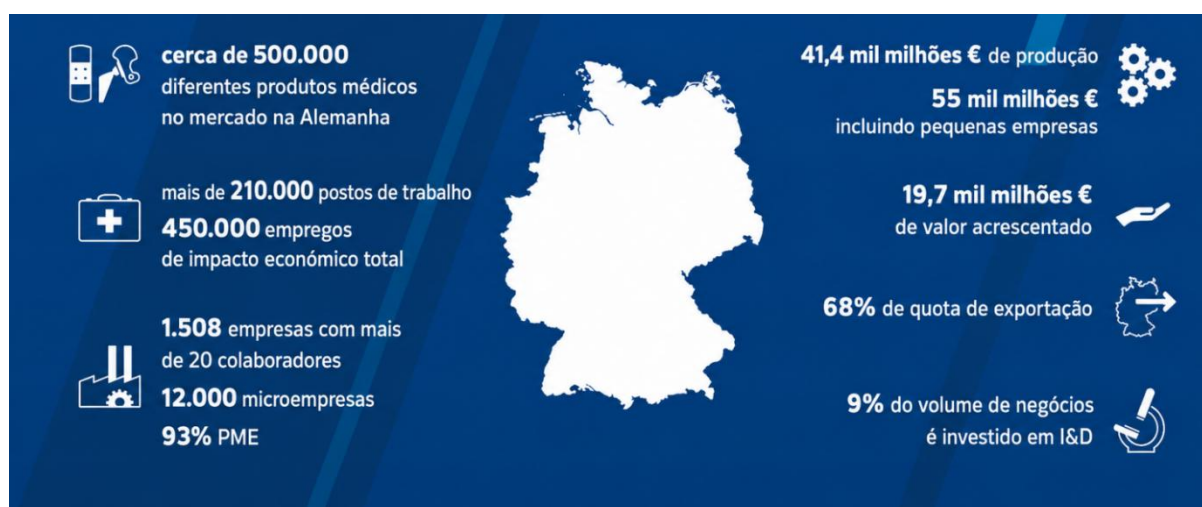
- [Wer Liefert Was?](#) – Base de dados empresarial de referência para os mercados alemão, suíço e austríaco (DACH) (www.wlw.de / www.wlw.ch / www.wlw.at). Gratuita, exaustiva, atualizada em permanência, com indicação dos contactos e permite fixar critérios de seleção. Está disponível também em inglês e francês;
- [Lieferanten](#) – Motor de pesquisa utilizado no canal B2B, que reúne compradores comerciais diretamente com fabricantes e grossistas de todos os setores. Funciona através de uma subscrição, mas apenas para empresas alemãs. No entanto, mesmo sem esta subscrição, é possível ter acesso a alguns contactos. Este *website* está apenas disponível em alemão;
- [Ensun](#) – Motor de busca e plataforma de pesquisa de fornecedores B2B com Inteligência Artificial. Utilizado por empresas para encontrar fornecedores, tecnologias e parceiros a nível global;
- [Kompass](#) – Base de dados e diretório B2B internacional de grande dimensão que liga compradores e fornecedores em todo o mundo.

CONSUMO

Dimensão e Comportamento do Mercado

- Em 2024, o mercado europeu de tecnologia médica (*MedTech*) foi estimado em aproximadamente 170 mil milhões de euros, representando 26,4% do mercado global deste setor, sendo o 2.º maior mercado a seguir aos Estados Unidos. Os maiores mercados europeus em 2024 foram Alemanha, França, Reino Unido, Itália e Espanha, segundo dados da [MedTech Europe](#). A Alemanha posicionou em 3.º lugar a nível global, a seguir aos Estados Unidos e à China.
- Em 2025, a Alemanha reforçou a relevância estratégica da tecnologia médica ao reconhecer formalmente o setor como prioritário e ao lançar uma estratégia nacional para a *MedTech*⁴.
- O mercado apresenta perspetivas favoráveis de crescimento, traduzidas em taxas de crescimento anuais positivas, sustentadas pelo envelhecimento da população, pela crescente prevalência de doenças crónicas, pela evolução tecnológica e pela maior procura por soluções que contribuam para melhores resultados clínicos e melhor qualidade de vida.

Overview do setor da Tecnologia Médica da Alemanha 2025⁵



Fonte: BVMed, GGR (WiFOR)/Estatísticas Económicas. Adaptado pela AICEP (data de referência: 10/2025)

- De acordo com a Destatis, em 2025, **o setor de tecnologia médica na Alemanha gerou um volume de negócios total de 55 mil milhões de euros** e 19,7 mil milhões de euros de valor acrescentado bruto.

⁴ <https://www.bvmed.de/themen/standort-de/medtech-strategie-uebersicht-chronologie>

⁵ www.bvmed.de/brachenbericht

- Dos mais de mais de 930.000 trabalhadores a nível europeu, a Alemanha registou o maior número absoluto de pessoas empregadas no setor da tecnologia médica, com 212.100 empregados, em 2025 ([MedTech Europe](#)).
- As áreas de fabrico mais comuns são os segmentos das próteses e da ortopedia, com cerca de 900 fabricantes ativos nestes campos, neste mercado.
- **O setor revela bastante dinamismo a nível de comércio internacional, tendo apresentado uma quota de exportação de aproximadamente 68% em 2025.** As exportações alemãs de tecnologia médica alcançaram os 34,5 mil milhões de euros em 2024, sendo os principais destinos a UE (cerca de 39%), América do Norte (20%) e a Ásia (17%).
- A inovação é um dos principais fatores que impulsionam o desenvolvimento deste setor neste mercado, evidenciada pela existência de *clusters* tecnológicos, que têm um impacto positivo ao longo de toda a cadeia de valor. Em 2024, o setor da Tecnologia Médica contabilizava cerca de 50 *clusters* ativos na Alemanha.
- A Alemanha lidera na inovação, destacando-se no *ranking* europeu de pedidos de patentes na área da tecnologia médica, com 1.487 pedidos de patentes em 2024. Este número representa quase o dobro das patentes registadas pelo segundo país mais inovador da UE (Suíça).
- Outro aspeto pertinente no mercado alemão é que os ciclos de produção são, por norma, curtos: um terço das vendas respeita a produtos com menos de 3 anos.

Perfil Empresarial

- Num universo de cerca de 38.000 empresas a operar em Tecnologia Médica na Europa ([MedTechEurope](#)⁶), aproximadamente 13.000 estão instaladas na Alemanha.
- O setor alemão engloba pequenas, médias e grandes empresas, sendo que, em 2025, 93% eram PMEs. Estas e as microempresas representam a maior parte da força de trabalho, empregando mais de dois terços da força de trabalho total da indústria nacional. A Alemanha contabiliza ainda cerca de 1.500 fabricantes de tecnologia médica com mais de 20 funcionários.
- Em média, as empresas de Tecnologia Médica orientadas para a investigação investem cerca de 9% das suas receitas em Investigação e Desenvolvimento (I&D) (dados referentes a 2025).
- Com cerca de 15% dos seus colaboradores dedicados à I&D, o setor da Tecnologia Médica posiciona-se também significativamente acima da média do resto da indústria.

⁶ <https://www.medtecheurope.org/about-the-industry/facts-figures/>

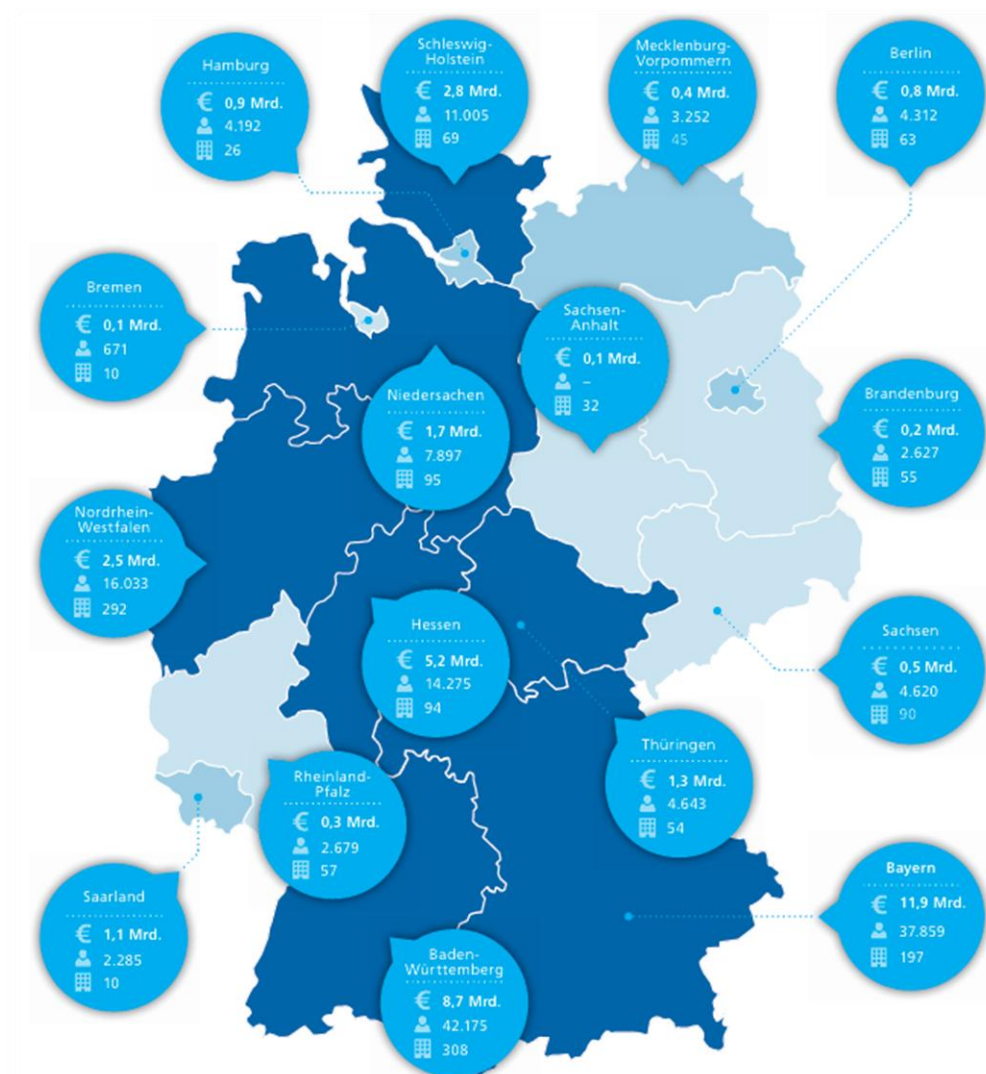
Dimensão dos fabricantes de dispositivos médicos na Alemanha (2025)

N.º de trabalhadores	N.º de Empresas
250+	106
100-249	165
55-99	258
20-49	951
1-19	10.000

Fontes: BVMed 2025; Spectaris 2024

- Segundo dados da Spectaris, em 2024, **o estado da Baviera foi o que observou o maior volume de negócios, totalizando 11,9 mil milhões de euros**. Os estados de Baden-Württemberg e da Renânia do Norte-Vestfália ocuparam uma posição de destaque, tendo em conta o número de fabricantes.

Distribuição regional, volume de negócios e número de trabalhadores das empresas dedicadas ao fabrico de Tecnologia Médica na Alemanha (2024)



Fonte: Instituto Federal de Estatística, [SPECTARIS](#), 2026

Legenda: Mio = milhões; Mrd = mil milhões

Produtos

- A nível europeu, os segmentos dos produtos ortopédicos e próteses e de assistência a pacientes foram os que apresentaram a maior taxa de crescimento em 2024, cifrada em aproximadamente 10% ([MedTech Europe](#)).
- No mercado alemão, em termos de produtos, estão disponíveis para compra cerca de 500.000 produtos certificados de acordo com o Regulamento sobre os Dispositivos Médicos ([RDM](#)). Estes são geralmente designados por *tecnologia médica* ou *dispositivos médicos*, sendo o termo legal na Alemanha *Medizinprodukte* (produtos médicos).

Dimensão do mercado de Tecnologia Médica na Alemanha, por área de produto (2025)

Mercado de Tecnologia Médica por área de produto	Dimensão do mercado* em mil milhões de euros	Quota do segmento no volume total do mercado
Consumíveis	8,6	24,3%
Diagnóstico por imagem	6,1	17,1%
Ortopedia e Próteses	4,7	13,2%
Produtos Dentários	3,5	9,8%
Outros produtos médicos	12,7	35,6%
Total	35,6	

Fonte: BMI - A Fitch Solutions Company Q2/2025 *Câmbio do GTAI de USD para EUR em mil milhões de euros.

Evolução do volume de negócios do setor entre 2009-2023 (mil milhões de euros)



Fonte: Statistisches Bundesamt, Spectaris, 2024

Saúde Digital

- A transformação digital tem afetado, de forma transversal, todas as indústrias, incluindo o setor da saúde, apoiando a resolução de alguns dos desafios mais prementes dos sistemas de saúde.
- Prevê-se que o mercado europeu de Saúde Digital, estimado em cerca de 66,2 mil milhões de USD em 2023, cresça a uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 22,3%⁷ entre 2024 e 2030.
- A maior prevalência de doenças crónicas, a escassez de profissionais de saúde e o envelhecimento da população na Europa são alguns dos fatores que impulsionarão o crescimento do mercado. Além disso, o avanço das tecnologias digitais, a melhoria da conectividade à Internet e a crescente procura por serviços de saúde virtuais também estão a contribuir para o crescimento do mercado, tratando-se, nessa medida, o segmento da saúde digital indissociável do setor de Tecnologia Médica.
- **O processo de digitalização na saúde em território alemão tem sido mais lento do que seria expetável**, atendendo às características do mercado. A título de referência, as prescrições médicas eletrónicas apenas se tornaram obrigatórias no início de 2024, enquanto em Portugal, a prescrição e dispensa de medicamentos e produtos de saúde é feita quase exclusivamente por via eletrónica desde 2015.
- Desde 2016, a Alemanha tem vindo a aprovar diversas leis para modernizar o sistema de saúde, como a Lei E-Health ([*E-Health-Gesetz*](#)), Lei de Atendimento Médico Digital ([*Digitale-Versorgung-Gesetz*](#)), a Lei de Proteção de Dados dos Pacientes ([*Patientendaten-Schutz-Gesetz*](#)), e a Lei do Futuro Hospitalar ([*Krankenhauszukunftsgesetz*](#)); em 2023, foram aprovadas a Lei Digital ([*Digital-Gesetz*](#)) (DigiG), e a Lei de Utilização de Dados de Saúde ([*Gesundheitsdatennutzungsgesetz*](#)) (GDNG).
- O reforço da interoperabilidade do sistema (visando definir padrões técnicos e semânticos, desenvolver interfaces e realizar avaliações de conformidade); a melhoria da cibersegurança; o reforço da proteção de dados, a consolidação do ePA e a regulamentação da IA na saúde são temas centrais da digitalização da saúde e, justamente, os temas que estas leis visam enfrentar (Bretthauer, 2024)⁸.
- A aposta crescente na digitalização do setor, nos últimos anos, tem vindo a colmatar o relativo atraso da Alemanha, tanto em termos de procedimentos como na integração de ferramentas e aplicações digitais que possam acrescentar valor aos serviços de saúde prestados. Esta aposta

⁷ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/europe-digital-health-market-report>

⁸ <https://dfj.emnuvens.com.br/dfj/article/view/1598>

culminou com o lançamento de dois grandes instrumentos de saúde digital no mercado alemão: o DiGA e o DiPA.

Instrumentos de saúde digital

- A Alemanha foi pioneira no modelo nacional de “*apps prescritas*”. Estas *apps* digitais são um elemento importante na modernização digital dos cuidados de saúde e da enfermagem, fazendo parte da futura infraestrutura de saúde eletrónica e interagindo com outros elementos digitais, como o registo de saúde eletrónico (ePA), mencionado no capítulo [Reformas da Saúde na Alemanha](#).

DiGA ([Digitale Gesundheitsanwendungen](#))

- Desde 2020, os médicos podem prescrever *apps* de saúde digital (DiGA) aprovadas, cujos custos são suportados pelo GkV. Estas tratam, monitorizam ou aliviam ativamente uma condição diagnosticada através do próprio *software*, tais como programas de saúde mental, ferramentas de gestão de sintomas ou intervenções estruturadas de automotorização.
- Um DiGA é um dispositivo médico com a marca CE que, inicialmente, apenas abrangia dispositivos de classe de risco I ou IIa de acordo com o [RDM](#)⁹, ou no âmbito das disposições transitórias deste acordo, com as DDM¹⁰; no entanto, na sequência da introdução da DigiG, em março de 2024, os dispositivos médicos da classe IIb passaram a ser também autorizados como DiGA.

Classes de risco aprovadas para o DiGA

Risk Class	Permitted for DiGA?	Notified Body needed?
Class I	yes	no (self-certification)
Class IIa	no	yes
Class IIb	yes (since March 2024)	yes
Class III	no	–

Fonte: [Quickbird Medical, 2026](#)

⁹ RDM (Regulamento dos Dispositivos Médicos) - Regulamento (UE) [2017/745](#).

¹⁰ DDM (Diretivas dos Dispositivos Médicos) - Diretivas [90/385/CEE](#) e [93/42/CEE](#).

- Mais de 170.000 médicos e profissionais de saúde na Alemanha podem prescrever DiGAs a cerca de 73 milhões de segurados¹¹.
- Estas *apps* abrem um vasto leque de possibilidades para apoiar a deteção, tratamento e/ou mitigação de doenças, bem como no caminho da promoção da saúde, podendo ser consideradas “ajudantes digitais” nas mãos dos pacientes.
- As aplicações preventivas de bem-estar, as ferramentas destinadas exclusivamente a profissionais de saúde e os produtos cuja função principal é a recolha de dados não são elegíveis.
- A principal função de um DiGA assenta em tecnologias digitais, sendo que o objetivo médico é essencialmente alcançado através da função digital principal. Os requisitos são definidos no §33a [Quinto Livro do Código Social](#) (SGB V). Este enquadramento foi criado para que as soluções digitais pudessem ser comparticipadas e integradas no sistema de saúde.
- A disponibilização de *app* no diretório DiGA carece de aprovação prévia, e todo o processo está a cargo do [Bfarm](#). Uma vez aprovada, a *app* poderá ser prescrita por qualquer médico de família na Alemanha. A comparticipação será feita através dos fundos dos seguros de saúde alemães.
- À data da elaboração do presente estudo, 61 soluções DiGA são reembolsadas, em diversas áreas terapêuticas¹².
- No portal de candidaturas eletrónicas podem ser apresentadas candidaturas para a inclusão de um DiGA na lista de *apps* aprovadas.
- A Alemanha atingiu um marco importante em termos de acesso, ao ultrapassar 1 milhão de prescrições de DiGAs emitidas desde o seu lançamento em 2020. Em 2024, a taxa de utilização das soluções prescritas alcançou os 85%.

¹¹ [BfArM - Homepage - The Fast-Track Process for Digital Health Applications \(DiGA\) according to Section 139e SGB V. A Guide for Manufacturers, Service Providers and Users.](#)

¹² <https://www.diga-verzeichnis.de/en>

Número de DiGAs no diretório, por área terapêutica (2026)

31	Mental Health Show →	7	Musculoskeletal Show →
7	Urogenital Show →	6	Metabolic Diseases Show →
3	Nervous System Show →	2	Heart & Circulatory Show →
2	Ears Show →	2	Cancer Show →
1	Digestive Show →		

Fonte: [The DiGA Directory](#) (agosto 2026)

Acesso ao diretório DiGA

Para aceder ao diretório DiGA, é necessário, em primeiro lugar, cumprir certos critérios:

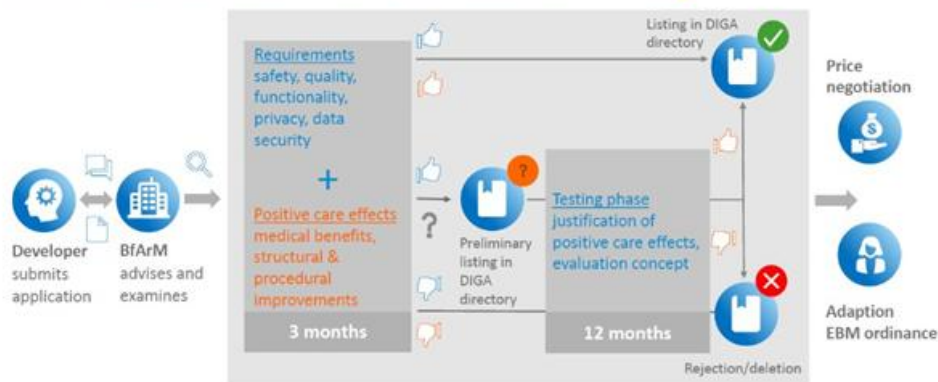
- Critérios técnicos:
 - Classificação como dispositivo médico de Classe I, IIa ou IIb ao abrigo do [RDM](#);
 - Conformidade em matéria de segurança, proteção de dados e privacidade, bem como a interoperabilidade;
 - Prestação da função terapêutica através da própria tecnologia digital da aplicação, em vez de apenas através da recolha de dados ou do controlo do dispositivo.
- Critérios de evidência:
 - Demonstrar um efeito positivo na saúde, seja como um benefício médico direto, por exemplo, redução de sintomas ou melhorias mensuráveis na saúde, seja como uma melhoria estrutural e processual, tal como um acesso, coordenação ou prestação de cuidados melhorados de forma relevante para os doentes;
 - Espera-se que estudos comparativos comprovem estas alegações.
- Foco nas terapêuticas digitais:
 - Trata-se de produtos de *software* baseados em evidências, concebidos para tratar uma doença, distúrbio, condição ou lesão e proporcionar um impacto terapêutico mensurável, ao contrário das aplicações utilizadas exclusivamente por profissionais

de saúde ou das concebidas para a prevenção, o DiGA é concebido como um “assistente digital” nas mãos do doente, utilizado de forma independente ou em conjunto com o seu prestador de cuidados de saúde.

- Quando uma empresa apresenta um processo completo, o Bfarm analisa os pedidos e decide sobre a inclusão no diretório no prazo de 90 dias.

Processo de acesso ao diretório DiGA

Fast Track into the DIGA Directory



Fonte: GTAI, 2023

- O Bfarm disponibiliza um [guia](#) completo para fabricantes, prestadores de serviços e utilizadores. Recomenda-se a sua leitura, caso exista interesse em aceder a este diretório e colocar uma *app* no mercado alemão.

DiPA (Digital Pflegeanwendungen)

- Introduzidas em junho de 2021, os DiPAs também são *apps* digitais, à semelhança dos DiGAs, porém direcionadas a enfermagem/cuidados de saúde. São "assistentes digitais" que, tanto podem ser utilizados por pessoas que necessitam de cuidados, como na interação entre os doentes/utentes com os seus familiares, com outros prestadores de cuidados voluntários ou com instalações de cuidados ambulatoriais.
- Estas abrem uma variedade de possibilidades, visando a redução das deficiências na independência da pessoa que necessita de cuidados, ou para contrariar o agravamento dessa necessidade. A utilização de um DiPA pode também visar a melhoria da comunicação com familiares e profissionais de cuidados.

- É o *Pflegeversicherung*¹³ (fundo de seguro de cuidados de longa duração) que decide sobre a necessidade de fornecer um DiPA, mediante pedido do beneficiário. Se o fundo aprovar a prestação de um DiPA, o beneficiário dos cuidados tem direito ao reembolso das despesas do DiPA, de acordo com o Artigo 40a SGB XI, bem como às prestações para a utilização de serviços de apoio suplementar de instalações de cuidados de enfermagem ambulatoriais, de acordo com o Artigo 39a SGB XI, até ao montante total de 50 euros por mês. Os requisitos são definidos no §40a do Décimo Primeiro Livro do Código Social Alemão (SGB XI).
- À semelhança dos DiGA, o BfArM é responsável por todo o processo de aprovação de um DiPA. Podem ser apresentadas candidaturas para a inclusão de um DiPA na lista através do portal de candidaturas eletrónicas.
- Também para entrar neste mercado, o BfArM elaborou um [guia](#) para fabricantes e utilizadores, com informações importantes sobre a sequência do processo, o procedimento de candidatura e a apresentação de provas. Recomenda-se a sua leitura, caso exista interesse em aceder a este diretório e colocar uma *app* no mercado alemão.
- Neste quadro, o segmento da saúde digital configura-se como sendo um dos mais dinâmicos, atualmente, em matéria de saúde e que, como tal, comporta inúmeras oportunidades para as empresas portuguesas. Entre as soluções necessárias para a transformação digital no setor da saúde alemão estão:
 - Tecnologia de salas de emergência;
 - Portais de pacientes;
 - Documentação digital e sistemas de apoio à decisão;
 - Gestão de medicamentos;
 - Comunicação interna hospitalar;
 - *Housing e Agetech apps*;
 - *Cloud Computing*;
 - Sistema de verificação do fornecimento de camas;
 - Redes de telemedicina;
 - Segurança da informação/dados;
 - Solução pandémica de quarto de pacientes;
 - Cibersegurança.

¹³ O seguro de cuidados de longa duração na Alemanha é um sistema obrigatório, criado para apoiar pessoas que necessitam de assistência na vida quotidiana devido a doenças ou à idade avançada. Quem tem o GkV está automaticamente coberto por este seguro, e quem tem o PkV é obrigado a adquirir um.

Características do Consumo

- O **mercado da saúde na Alemanha apresenta um enorme potencial**, mas o setor enfrenta desafios significativos, estando a passar, neste momento, por várias remodelações.
- Apesar de ocupar o [quarto lugar entre os países da OCDE](#) (em 2024) em termos de despesas de saúde *per capita* e de possuir um sistema de saúde e de segurança social avançado, a Alemanha continua a apresentar uma esperança de vida global comparativamente baixa que se deve, principalmente, à elevada mortalidade cardiovascular. A proporção de indivíduos na população alemã que declaram ter uma saúde boa ou muito boa, com 16 anos ou mais, situa-se abaixo da média da UE¹⁴.
- O país depara-se, ainda, com alterações demográficas significativas, devido ao envelhecimento da sua população, com a crescente procura por serviços de cuidados prolongados, com projeções que estimam um aumento de 37% no número de pessoas que irão precisar desses cuidados até 2055 ([Destatis](#)), alcançando cerca de 6,8 milhões de indivíduos, sublinhando a importância de melhorar as infraestruturas e os serviços de cuidados para dar resposta ao envelhecimento da população.
- Existe também um número substancial de pessoas com deficiências graves, aproximadamente 7,9 milhões, representando 9,3% da população total ([Destatis](#)). Estes dados destacam a procura por soluções de cuidados de saúde acessíveis e serviços de apoio contínuo para atender às diversas necessidades no âmbito do sistema de saúde.
- Considerando este panorama, **o governo alemão pretende reforçar o sistema, melhorando a qualidade dos cuidados e introduzindo soluções inovadoras destinadas a aliviar os desafios enfrentados pelos prestadores de cuidados domiciliários**. Estes esforços incluem a promoção de avanços tecnológicos e serviços de apoio concebidos para agilizar os processos de cuidados e melhorar a qualidade de vida global, tanto dos doentes como das suas famílias.
- Em 2024, as despesas com cuidados de saúde na Alemanha foram de aproximadamente 538 mil milhões de euros, representando 12,4% do produto interno bruto (PIB) do país.¹⁵ Em termos nominais, trata-se do maior mercado da União Europeia em despesas com saúde.
- **O potencial do setor é especialmente significativo nos setores da tecnologia médica e da saúde digital.**¹⁶

¹⁴ [https://www.thelancet.com/journals/lanpub/article/PIIS2468-2667\(25\)00033-7/fulltext](https://www.thelancet.com/journals/lanpub/article/PIIS2468-2667(25)00033-7/fulltext)

¹⁵ vdek - Verband der Ersatzkassen e. V. (2024a) Daten zum Gesundheitswesen: Versorgung. Disponível em: https://www.vdek.com/presse/daten/d_ausgaben.html

¹⁶ vdek - Verband der Ersatzkassen e. V. (2024a) Daten zum Gesundheitswesen: Versorgung. Disponível em: https://www.vdek.com/presse/daten/d_ausgaben.html

Sistema Nacional de Saúde Alemão

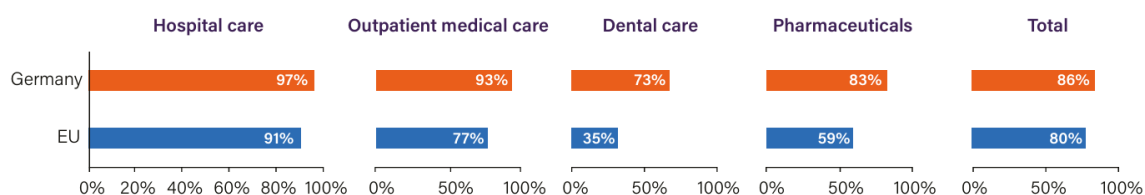
- É importante compreender o SNS¹⁷ alemão, a sua estrutura e funcionamento, de forma a facilitar a entrada no mercado, visto que o sistema de saúde alemão é particularmente complexo, tendo em conta a existência de mais de 100 seguros de saúde, a grande diversidade de regulamentações e vias de reembolso a considerar.
- O país apresenta uma extensa infraestrutura de saúde, com uma elevada densidade de camas hospitalares em comparação com muitos outros países da UE. A dimensão da rede de cuidados de saúde na Alemanha engloba, aproximadamente 1.874 hospitais (2024), 476.924 camas (2024), 446,000 médicos (2025) e 17.041 farmácias (2024). Com 7,7 camas hospitalares por cada 1.000 habitantes, posiciona-se bastante acima da média da OCDE, de 4,2 camas por cada 1.000 (2025).
- Este sistema abrange, de forma inclusiva, 83 milhões de cidadãos e é caracterizado pela sua descentralização, apresentando uma estrutura autónoma, denotando alguma complexidade e morosidade na adaptação a novas tendências/soluções.

Financiamento

- O SNS alemão é financiado maioritariamente através de seguros de saúde, e não através do orçamento do Estado. Estes seguros dividem-se por dois subsistemas completamente diferentes:
 - **O Seguro de Saúde Público**, Gesetzlich Krankenversicherung (GKV), conhecido como *caixa de saúde (Krankenkasse)*;
 - **O Seguro de Saúde Privado**, Private Krankenversicherung (Pkv).
- O GKV é financiado através de contribuições salariais partilhadas entre trabalhadores e empregadores, juntamente com subsídios federais. Trata-se de um sistema abrangente e generoso, como se reflete no elevado nível de despesa pública, em várias áreas de cuidados de saúde (*vide gráfico seguinte*), consistentemente acima das médias da UE.

¹⁷ Sistema nacional de saúde

Despesas do Estado e do seguro obrigatório em % das despesas totais com a saúde, por tipo de serviço (2023)



Notes: Outpatient medical services mainly refer to services provided by generalists and specialists in the outpatient sector. Pharmaceuticals include prescribed and over-the-counter medicines and medical non-durables. The EU average is weighted.

Fonte: OCDE Data Explorer

Despesas em saúde na Alemanha por tipo de instituição (2022–2023)

Instituições	2022 (mil milhões €)	2023 (mil milhões €)
Despesas totais em saúde	501,2	500,8
Proteção da saúde	23,0	9,1
Instituições ambulatoriais	235,3	240,5
Consultórios médicos	67,8	67,0
Consultórios dentários	29,4	30,0
Consultórios de outras profissões médicas	19,3	21,2
Farmácias	65,4	66,04
Comércio especializado em produtos de saúde	21,0	22,1
Cuidados ambulatoriais	32,3	34,2
Instituições de internamento/semi-internamento	177,0	181,8
Hospitais	120,5	121,0
Instituições de prevenção/reabilitação	11,3	12,6
Cuidados hospitalares/semi-hospitalares	45,2	48,2
Serviços de emergência	7,9	8,0
Administração	23,5	24,3
Outras instituições e agregados familiares privados	23,7	25,8
Estrangeiro	1,8	2,0
Investimentos	9,0	9,2

Fonte: [SPECTARIS \(2026\)](#) (adaptado pela AICEP)

- **No que concerne ao PkV**, a elegibilidade para optar por um seguro privado implica auferir mais de 77.400 euros anuais (valores de 2026)¹⁸. Não obstante, não é obrigatório, mesmo por parte de quem reúna condições para tal, optar por um seguro privado, sendo que a maioria dos utentes elegíveis escolhem ter um seguro público, também pelas razões acima anunciadas. Nesse sentido, aproximadamente 86% da população alemã encontra-se coberta pela caixa de saúde (*krankenkasse*). O PkV pode oferecer maior flexibilidade em determinadas soluções e desempenhar um papel complementar ao sistema público, cobrindo despesas adicionais, como cuidados dentários ou quartos hospitalares privados.
- O utente/doente pode escolher livremente o seu seguro de saúde, entre as 96 seguradoras públicas e [39 privadas](#) que operam, atualmente, na Alemanha (GTAI, 2023). Em termos de utilização dos serviços, os utentes acabam por recorrer, na sua maioria, a médicos e hospitais privados que possuam acordos com o SNS alemão (GkV | PkV). O beneficiário, pelos descontos que faz e os limites que existem, tem uma perceção clara do conceito de utilizador-pagador, mesmo quando não tem de pagar diretamente pelos atos médicos.
- Tendo em conta o papel crucial que os dois subsistemas desempenham no financiamento dos serviços de saúde, na perspetiva das empresas portuguesas, é fundamental saber a que seguradoras de saúde se devem dirigir, aquando da abordagem ao mercado. Os principais intervenientes no mercado alemão são:

Seguros de Saúde Públicos (GkV)¹⁹



AOK



Techniker Krankenkasse



Barmer



DAK Gesundheit



IKK



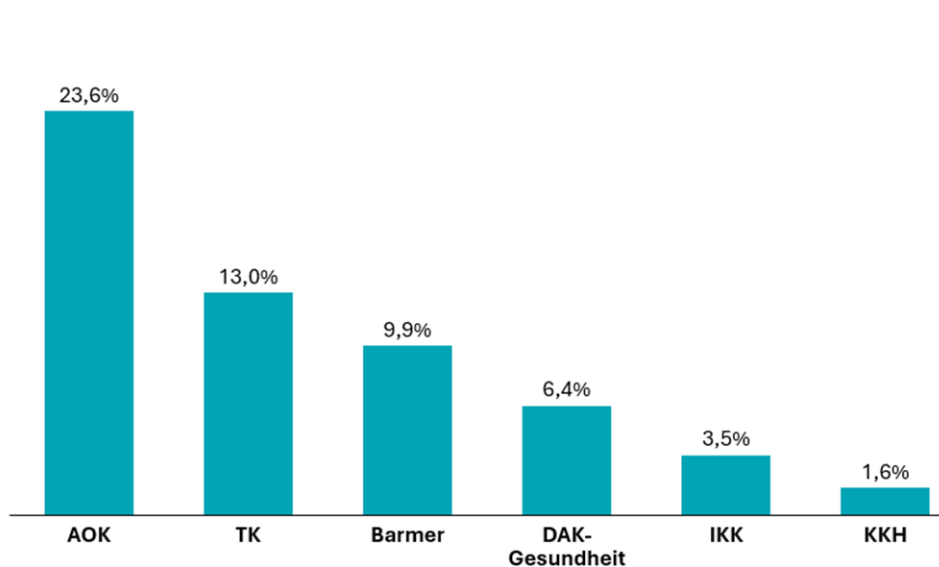
KKH

Fonte: AICEP Berlim

¹⁸ <https://stayinsured.de/health-insurance-blog/pkv-vs-gkv-expats-which-insurance-saves-more>

¹⁹ As maiores seguradoras de saúde da Alemanha. Disponível em: <https://www.health-insurance.de/statutory-healthinsurance/comparison/largest/>

Percentagem da população alemã com o GkV



Fonte: adaptado pela AICEP de [Healthcare-insurance.de](https://www.healthcare-insurance.de) (2026)

Seguros de Saúde Privado (Pkv)



Allianz



Debeka



AXA



HanseMerkur



Signal Iduna



Barmenia

Fonte: AICEP Berlim

Despesas em saúde por fonte de financiamento em milhões de euros (2021-2025)

Especificação	2021	2022	2023	2024	2025¹
Despesa total em saúde	476.246	499.872	500.267	538.207	579.506
Administração pública excluindo fundos de segurança social	44.622	50.253	26.449	26.186	28.130
Seguro de Saúde Público	255.163	265.397	279.082	300.831	324.503
Seguro social de cuidados de longa duração	51.663	57.704	58.112	64.656	72.120
Seguro de pensões Público	5.056	5.239	5.799	6.440	6.859
Seguro de acidentes Público	6.269	6.498	6.975	7.364	7.766
Seguro de Saúde Privado	36.727	38.507	40.860	44.810	47.991
Empregadores	18.457	19.384	21.360	22.965	24.387
Agregados familiares privados / organizações privadas sem fins lucrativos	58.289	56.890	61.629	64.956	67.749

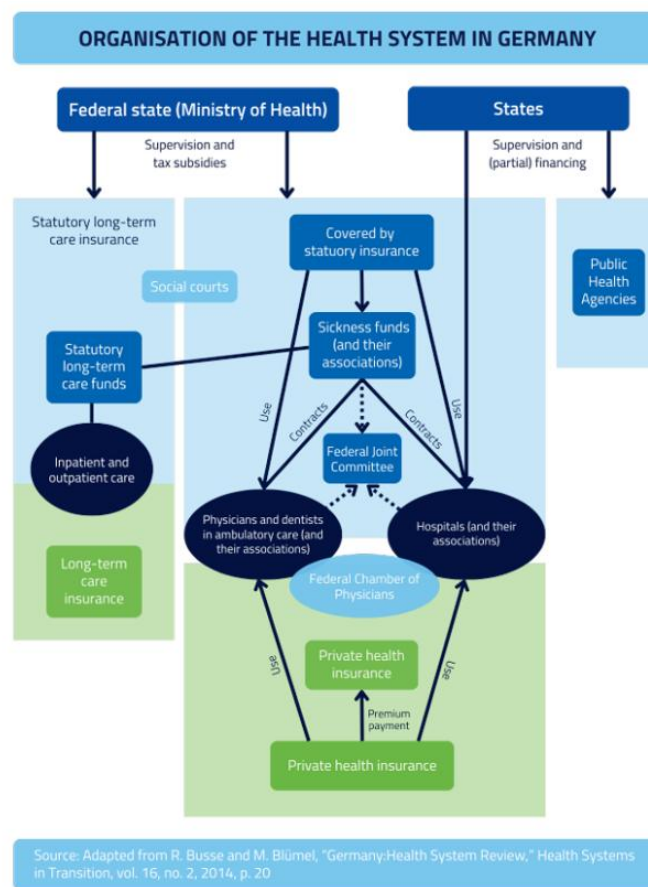
Fonte: [Destatis](#) (2026)**Gestão**

- **Os cuidados de saúde são prestados por uma combinação pública e privada, sobretudo em regime ambulatorio (em consultórios médicos),** enquanto os hospitais asseguram os cuidados em regime de internamento.
 - No que diz respeito ao GkV, o Ministério Federal da Saúde define o enquadramento jurídico geral, enquanto os estados federais são responsáveis pela gestão hospitalar e pelo financiamento dos investimentos. O *Gemeinsamer Bundesausschuss* (G-BA) especifica os pormenores regulamentares e emite diretivas, incluindo definições de serviços e orientações para a sua prestação. Este órgão é composto por entidades autónomas, como

a Associação Nacional de Caixas de Seguro de Saúde Público e a Associação Nacional de Médicos do Seguro de Saúde Público.

- O PkV é regulamentado pelo Ministério da Saúde e pela autoridade federal de supervisão financeira. O setor privado dispõe de maior autonomia na definição de preços, serviços cobertos e estrutura dos planos, permitindo maior adaptação e inovação na oferta.

Visão geral da estrutura do SNS alemão



Fonte: [EIT Health](#)

Intervenientes

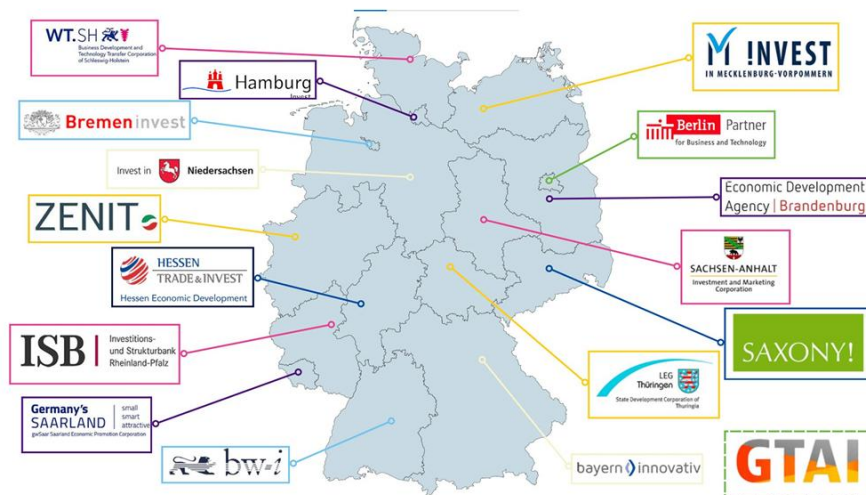
- Para além do papel fundamental desempenhado pelas seguradoras no SNS alemão, existe um ecossistema alargado de outros intervenientes que influenciam a sua organização, regulação e funcionamento. A este propósito, um estudo publicado em 2022 na revista [Bundesgesundheitsblatt – Gesundheitsforschung – Gesundheitsschutz](#) identificou 307 intervenientes suprarregionais com atuação no setor da Saúde na Alemanha.

- Neste contexto, as empresas poderão necessitar de interagir com autoridades reguladoras e outros organismos governamentais ou não governamentais, responsáveis pela regulamentação do sistema de saúde na Alemanha. Destacam-se as seguintes:
 - **BMG (Ministério Federal da Saúde)**: a autoridade governamental de nível superior responsável pela política de saúde. Supervisiona toda a regulamentação e assegura a sua correta aplicação, porém não detém qualquer poder operacional no que diz respeito à prestação de cuidados de saúde;
 - **BfArM (Instituto Federal de Medicamentos e Dispositivos Médicos, entidade congénere do Infarmed em Portugal)**: a principal autoridade responsável pela aprovação de soluções digitais de saúde, dispositivos médicos e produtos farmacêuticos. Não está envolvida na avaliação da conformidade dos dispositivos médicos, mas tem responsabilidades na qualificação e classificação, vigilância de mercado e de segurança, investigações clínicas e estudos de desempenho, entre outros domínios;
 - **Landesbehörden (Autoridades estaduais)**: têm competências em áreas de colocação no mercado, qualificação e classificação, ensaios clínicos, vigilância do mercado e de segurança, podendo realizar auditorias aos fabricantes;
 - **G-BA (Comité Federal Conjunto)**: é o mais alto órgão decisório no sistema de saúde alemão. Independente do BMG, é composto por 13 membros com direito a voto (inclui representantes de associações de caixas de saúde, de associações de prestadores de cuidados de saúde e três membros não filiados; há também um representante dos doentes que não tem direito a voto). Esta autoridade é responsável por estabelecer diretrizes e definir quais os tratamentos e serviços médicos que são cobertos pelo seguro de saúde (GKV);
 - **InEK (Instituto para o Sistema de Remuneração Hospitalar)**: responsável pelo desenvolvimento e manutenção do sistema alemão de Grupos Relacionados com o Diagnóstico (G-DRG);
 - **Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV)**: Associação Nacional de Médicos do Seguro de Saúde Público. Desempenha um papel fundamental no SNS alemão, garantindo que os cuidados ambulatoriais sejam prestados às pessoas abrangidas pelo Seguro de Saúde Público. Existem 17 *Kassenärztliche Vereinigung* (KVs) regionais na Alemanha, uma para cada estado federal ou uma combinação de estados, e uma KV central para psicoterapeutas.

Outros intervenientes com quem poderá ser relevante interagir são:

- Pacientes e grupos de defesa dos pacientes, como: a [Stiftung Patientenrechte](#) (Fundação Alemã para a Defesa dos Direitos dos Pacientes); [Patientenbeauftragte der Bundesregierung](#) (Comissária do Governo Federal para os Assuntos dos Pacientes); a [BAG Selbsthilfe](#);
- Regiões/agências de desenvolvimento local, que apoiam o setor da saúde, fomentando a inovação, promovendo a investigação e facilitando a colaboração entre as partes interessadas neste ecossistema. Estes grupos e agências constituem um bom ponto de partida para preparar a entrada no mercado alemão.

Exemplos de Agências alemãs de desenvolvimento



Fonte: [GTAI](#) (2025)

- Adicionalmente, poderá ser profícuo o contacto com hospitais, clínicas, médicos de Clínica Geral, especialistas, lares de idosos e serviços de cuidados domiciliários, estes últimos particularmente relevantes para soluções de cuidados a idosos.

Reformas no Setor da Saúde

- **Em 2024, o Governo alemão anunciou uma reforma profunda no setor da saúde²⁰**, focada na modernização dos hospitais, reforço dos cuidados primários, digitalização dos processos, e na estabilização do financiamento dos seguros de saúde.
- Apesar de o objetivo ser o corte de custos, o alívio financeiro que advirá da reforma, a par da necessidade e do foco na digitalização, pode constituir uma oportunidade para entrar no mercado com soluções inovadoras.
- A reforma visa, de forma geral, tornar o sistema de saúde mais eficiente. Um dos pilares da Lei de Melhoria dos Serviços Hospitalares, [*Krankenhausversorgungsverbesserungsgesetz* \(KHVVG\)](#), em vigor desde 1 de janeiro de 2025, é a introdução de “grupos de serviços” (*Leistungsgruppen*): estes permitirão aos hospitais planear e especializar-se de forma mais eficaz, reduzindo a duplicação desnecessária de estruturas.
- Esta reforma altera o panorama hospitalar: transita-se de um sistema exclusivamente baseado em grupos de diagnóstico (DRG) para um modelo mais orientado para cuidados especializados e focado na qualidade.
- **Estas mudanças estruturais serão complementadas por um novo sistema de financiamento** que, para além do pagamento baseado em grupos de diagnóstico, pagará aos hospitais montantes fixos para cobrir os custos operacionais (*Vorhaltepauschalen*).

Medidas em vigor em 2026 relevantes no plano económico

- **Criação do Fundo de Transformação:** disponível a partir de 1 de janeiro de 2026, o financiamento proveniente deste fundo estará em vigor durante 10 anos, até 2035, para a modernização das estruturas hospitalares. Trata-se de um montante total de 50 mil milhões de euros, dos quais o Governo Federal irá cobrir 29 mil milhões. Os hospitais podem solicitar financiamento para a construção e adaptações estruturais, para investir na digitalização e segurança informática, melhorar a eficiência energética e a sustentabilidade, e para cumprir os requisitos relativos à cooperação e à concentração das capacidades de prestação de cuidados, tais como fusões, encerramentos e conversões em unidades de cuidados intersetoriais.
- **Encerramento de centenas de hospitais**, devido à insuficiência de médicos e enfermeiros, optando por seguir uma lógica de centralização e de especialização dos hospitais existentes, para a melhoria da qualidade do atendimento.

²⁰<https://www.dw.com/en/germany-merz-hails-historic-health-care-reform/a-76984736>; <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/en/ministry/news/changes-in-the-areas-of-health-and-long-term-care-in-2026>; <https://www.dw.com/en/germany-health-care-spending-reform-cdu-spd/a-76796338>

- **Alteração da forma de remuneração dos hospitais**, uma vez que, até aqui, os hospitais recebiam por tratamento, levando-os a realizar o maior número de tratamentos possível com a finalidade de receber mais dinheiro das seguradoras, prolongando os tratamentos além do necessário e prestando serviços para os quais, muitas vezes, não tinham capacidade ou qualificações. Para aliviar a pressão financeira sobre estes, a reforma visa que os hospitais passem a receber uma renda garantida pela disponibilização de determinados serviços.
- No âmbito da digitalização, **a implementação do registo eletrónico do paciente (ePA)** teve início em abril de 2025, tornando-o disponível para os segurados do GvK, inicialmente em regiões-piloto selecionadas, para uma fase experimental. Em utilização ficam apenas sistemas de *software* que tenham recebido confirmação de conformidade para a utilização do ePA, ou seja, *ePA-ready*. Os médicos que utilizem sistemas que não estejam em conformidade deixarão de poder faturar os seus serviços. Anteriormente, as seguradoras (públicas e privadas) podiam optar por disponibilizar um registo eletrónico do paciente (ePA) ou por disponibilizar *online* os registos de saúde individuais. Os registos eletrónicos de pacientes existentes continuam frequentemente em formato PDF e raramente contêm informações atualizadas, como os dados pessoais, receitas eletrónicas e dados de dispensa de medicamentos. A Estratégia de Digitalização da Alemanha para a Saúde e Cuidados (*Die Digitalisierungsstrategie für das Gesundheitswesen und die Pflege*), publicada em 2023, enfatizava a necessidade de desenvolver os registos eletrónicos de pacientes, para que pudessem ser acedidos pelos indivíduos através de uma plataforma de saúde segura.
- **Apesar do investimento significativo na digitalização do sistema de saúde, a constatação de uma baixa utilização dos registos de saúde eletrónicos reflete obstáculos históricos, tais como limitações técnicas e uma participação restrita dos prestadores de cuidados de saúde.** A medida de implementação do ePA tem como objetivo de permitir aos cidadãos aceder aos seus registos de saúde pessoais por via eletrónica através de uma plataforma segura.

Reformas futuras

- A Alemanha encontra-se a implementar reformas estruturais para garantir a sustentabilidade financeira do sistema público de saúde (GKV), que enfrenta um défice crescente devido ao aumento continuado dos custos. Neste contexto, foram apresentadas 66 propostas para estabilizar o financiamento, cuja implementação poderá influenciar os modelos de aquisição, reembolso e investimento no setor da tecnologia médica.

- As medidas propostas visam conter o crescimento da despesa e reforçar o financiamento do sistema de saúde, através da redistribuição de custos, aumento das contribuições, criação de novas receitas, limitação de despesas e maior controlo sobre procedimentos de elevado custo. A implementação integral destas reformas está prevista para 2027.
- Para as empresas portuguesas de tecnologia médica, este enquadramento reforça **a importância de apresentar soluções que contribuam para ganhos de eficiência, redução de custos e melhoria de resultados clínicos**. A crescente pressão sobre os financiadores e prestadores de cuidados poderá favorecer tecnologias com evidência económica e clínica comprovada, tornando o acompanhamento da evolução regulamentar e dos mecanismos de reembolso um fator crítico para o acesso e consolidação neste mercado.

Oportunidades para as empresas portuguesas

A reforma do setor da saúde na Alemanha origina oportunidades relacionadas com a digitalização, modernização hospitalar, dispositivos médicos, cuidados continuados e eficiência operacional:

- Desenvolvimento de *software nearshore*; de centros serviços partilhados; em *Business Process Outsourcing* (BPO), análise de dados de saúde; serviços de suporte técnico;
- Desenvolvimento de *software* clínico e hospitalar; de *HealthTech* e aplicações para doentes; de Inteligência Artificial para diagnóstico e gestão hospitalar; de cibersegurança e proteção de dados em saúde;
- Realização de ensaios clínicos; análise de dados; no desenvolvimento de plataformas digitais para investigação médica; ou na área de bioinformática;
- Tecnologia médica avançada, com oportunidades relacionadas com dispositivos médicos; soluções de monitorização remota; equipamentos de imagiologia; tecnologia para reabilitação; ou produtos de apoio ao envelhecimento;
- Áreas como a teleassistência; soluções para lares e cuidados domiciliários; plataformas de monitorização de idosos; equipamentos para mobilidade e reabilitação; ou formação especializada em cuidados continuados poderão ser interessantes para a oferta portuguesa nestes segmentos;

Finalmente, a reforma hospitalar alemã prevê a modernização e transformação hospitalar, acompanhada por um fundo de transformação de cerca de 50 mil milhões de euros até 2035 destinado à modernização das infraestruturas e especialização dos hospitais. Poderão assim surgir oportunidades interessante nas áreas de engenharia hospitalar; de equipamentos médicos; de

sistemas de gestão de edifícios; de eficiência energética e sustentabilidade ou de construção modular e renovação de unidades de saúde.

Oferta portuguesa

- Segundo o INE (Instituto Nacional de Estatística), as exportações portuguesas no setor da saúde, em 2025, bateram todos os recordes e ultrapassaram os cinco mil milhões de euros. Com um aumento de 37,9% face a 2024, passaram a representar 7,1% do total das exportações nacionais. **A Alemanha foi o principal mercado de exportação dos produtos nacionais.**
- No setor da Tecnologia Médica²¹, com base nos dados do INE, as exportações portuguesas para a Alemanha registaram um crescimento muito significativo nos últimos anos.
- Entre 2018 e 2022, tinha-se observado um crescimento relativamente moderado, com uma taxa média de crescimento anual de cerca de 2,6%; entre 2023 e 2025, verificou-se uma aceleração muito significativa, correspondendo a uma taxa média de crescimento anual de aproximadamente 42,6%.
- **O valor das exportações/expedições para a Alemanha atingiu os 55,7 milhões de euros em 2025**, praticamente duplicando em apenas dois anos.
- O segmento mais representativo das exportações portuguesas concentra-se nos Instrumentos Médico-cirúrgicos, sobretudo na categoria “Instrumentos e aparelhos para medicina, cirurgia ou veterinária”. Em 2025, este segmento totalizou cerca de 35,3 milhões de euros, sendo responsável pela maioria das exportações/expedições portuguesas para a Alemanha na área da Tecnologia Médica para a Alemanha.
- A presença da oferta portuguesa na Alemanha encontra-se numa fase de expansão neste setor sendo que, de momento, o subsector dos Instrumentos Médico-cirúrgicos continua a ser onde se registam as maiores oportunidades para a oferta nacional. No entanto, observa-se igualmente um reforço gradual da presença portuguesa em diferentes áreas, como os equipamentos de diagnóstico, imagiologia médica e componentes especializados. Outra vertente passível de ser explorada pelas empresas portuguesas será no âmbito da saúde digital.

²¹ Para efeitos de comparação a nível internacional, apenas é possível utilizar uma delimitação pautal comum até 6 dígitos do Sistema Harmonizado, tendo sido, neste exercício, utilizadas as posições mencionadas no capítulo Nota Final.

QUADRO LEGAL E REGULAMENTAR

Para efeitos de análise do Quadro Legal e Regulamentar, serão consideradas as posições pautais do segmento **Instrumentos Médico-cirúrgicos**, no qual se registam as maiores oportunidades para a oferta nacional, bem como a informação resultante do Access2Markets relativa a essas posições pautais. Não é abordada a regulamentação das aplicações de saúde digitais, que entre outros aspetos, deverá observar a legislação comunitária relativa à proteção de dados.

Tributação

- Não há lugar ao pagamento de direitos aduaneiros, pois está em funcionamento o mercado único, onde as [mercadorias circulam livremente](#) sem haver lugar a qualquer controlo alfandegário.
- A União Europeia (UE) aplica um [Sistema Comum do IVA](#), sendo que os Estados-membros (EM) beneficiam de uma certa flexibilidade, nomeadamente na determinação das taxas do IVA. Na Alemanha, a aquisição dos instrumentos médico-cirúrgicos em apreço está sujeita a uma taxa de IVA normal de [19%](#).
- No comércio *Business2Business* (B2B), onde o vendedor português e o comprador alemão são ambos sujeitos passivos de IVA, a fatura portuguesa está isenta de IVA português no termos da alínea a), do n.º 1 do [artigo 14.º do RITI](#). Neste caso, é o comprador alemão que autoliquida o IVA no seu país (*reverse charge*).
- Já no comércio à distância (*online*) *Business2Consumer* (B2C), sendo cobrado IVA na Alemanha sobre o produto em questão, o vendedor português deve registar-se na Alemanha e cobrar o respetivo IVA se o valor total das vendas *online* intracomunitárias no ano civil anterior ou em curso forem iguais ou superiores a 10.000,00€. Para simplificar o cumprimento das obrigações referentes ao IVA alemão (registo, entrega das declarações e pagamento do imposto) desde 1 de julho de 2021 que o vendedor português não estabelecido na Alemanha pode recorrer ao [balcão único](#) disponibilizado na página *web* da Autoridade Tributária e Aduaneira em Portugal designado por [OSS - One Stop Shop | Regime União](#). Para mais informação sobre esta e outras matérias relacionadas consultar Quadro Legal e Regulamentar em [Alemanha e-Commerce \(AICEP\)](#).

Consultar: [Access2Markets](#) (depois de selecionado o produto, consultar na coluna lateral esquerda “Impostos”) e Quadro Legal e Regulamentar em [Alemanha e-Commerce \(AICEP\)](#).

Formalidades

- A Fatura Comercial assume uma importância vital no âmbito das trocas comerciais comunitárias, uma vez que foram suprimidos todos os documentos aduaneiros de controlo na Alfândega, vigorando o princípio da [livre circulação de mercadorias em setores harmonizados e não harmonizados](#). No comércio B2B a Fatura deve sempre indicar os números de registo no IVA do vendedor e do adquirente, com indicação do país em causa e correspondente expressão codificada ([ver Q11](#)), podendo o número de IVA do adquirente ser confirmado no [Sistema VIES](#).
- Por outro lado, existe a obrigação de apresentação da [Declaração Intrastat](#) junto do INE, para efeitos estatísticos, sempre que a transação esteja abrangida pelo IVA e ultrapasse os valores (anuais) dos limiares estatísticos de assimilação (para o ano de 2026: expedições de €600.000 até €6.499.999 – [FAQs](#)).
- Quanto à mercadoria, são vários os [produtos](#) na União Europeia (UE) sujeitos a regulamentação comunitária desenvolvida, o que obvia a dificuldades e obstáculos à livre circulação no espaço comunitário. É o caso dos produtos considerados dispositivos médicos (DM) ou dispositivos médicos de diagnóstico *in vitro* (DIV), que estão sujeitos a legislação comunitária harmonizada. Assim, se os bens em causa já são comercializados em Portugal e cumprem as regras, não há, em princípio, dificuldade na sua venda nos demais países da UE.
- Para serem comercializados no espaço comunitário os DM e DIV devem ostentar a [marcação CE](#) de acordo com os Regulamentos UE 2017/745 ([RDM](#)), relativo aos Dispositivos Médicos, e 2017/746 ([RDIV](#)), relativo aos Dispositivos Médicos para Diagnóstico In Vitro, dando cumprimento aos requisitos neles estabelecidos, possuindo a respetiva Declaração UE de Conformidade e, se aplicável, o Certificado de Conformidade emitido pelo Organismo Notificado ao abrigo desses Regulamentos.
- No que se refere à língua a utilizar nas informações do rótulo e instruções de utilização do produto, o Estado-membro pode impor a utilização da sua própria língua pelo que é de todo conveniente que essas informações estejam em alemão.
- A [BfArM](#) é a autoridade competente em matéria de DM e DIV na Alemanha, disponibilizando na sua página *Web* informação sobre as regras para a colocação dos produtos no mercado alemão ([Conformity assessment](#)), bem como o quadro legal europeu e base de dados EUDAMED ([Europe and EUDAMED](#)).

- Relativamente aos resíduos das embalagens dos produtos, os mesmos são regulados, ao nível da UE:
 - Até 12 de agosto de 2026, pela [Diretiva n.º 94/62/CE](#), que estabelece como regra comum a todos os EM o [princípio da responsabilidade alargada do produtor](#), que consiste na responsabilidade, total ou parcial, financeira ou financeira e operacional do produtor/embalador/distribuidor relativamente à gestão dos resíduos provenientes dos seus próprios produtos, sendo que esta responsabilidade pode ser assumida a título individual ou transferida para um sistema integrado. Cabe, no entanto, a cada EM definir o seu modelo de gestão.
 - A partir de 12 de agosto de 2026, pelo novo [Regulamento \(UE\) 2025/40](#), que revoga a Diretiva 94/62/CE. O princípio da responsabilidade alargada do produtor mantém-se, mas passa a estar enquadrado num [regime europeu mais harmonizado](#) e diretamente aplicável em todos os EM. Consequentemente, embora os EM continuem a organizar a execução prática dos sistemas nacionais de gestão de resíduos de embalagens, essa organização deverá respeitar os requisitos comuns estabelecidos pelo regulamento, reduzindo a margem para soluções nacionais divergentes ([The new European Packaging Regulation 2025](#)).
- Na Alemanha, a 1 de janeiro de 2019, entrou em vigor uma nova lei de gestão das embalagens ([Verpack G](#)) que substituiu a anterior ([Verpack V](#)) e cuja principal novidade é a criação de uma [agência central](#) de registos de embalagens.
- Os distribuidores e importadores podem assumir o estatuto de “fabricante” perante a lei alemã, pelo que a obrigação do registo recai sobre o responsável pela mercadoria quando esta entra no mercado alemão, devendo o vendedor português acordar legalmente esta questão com o seu distribuidor alemão.
- Nas vendas *online* diretas ao consumidor final (B2C) não há distribuidor/importador, devendo o registo ser efetuado pelo fabricante/produtor português. Para mais informação consultar a página *web* da [Câmara de Comércio e Indústria Luso Alemã](#) ou os [organismos de gestão de resíduos de embalagem](#) localizados na Alemanha, para apurar se existem e quais as obrigações a cumprir na matéria.
- Para além do acima referido, as empresas portuguesas devem inquirir junto dos seus clientes no mercado alemão acerca da necessidade de cumprir outros requisitos nacionais.

Consultar: [Access2Markets](#) (depois de selecionado o produto, consultar na coluna lateral esquerda “Requisitos de Produto”) e Quadro Legal e Regulamentar em [Alemanha e-Commerce \(AICEP\)](#).

Entraves

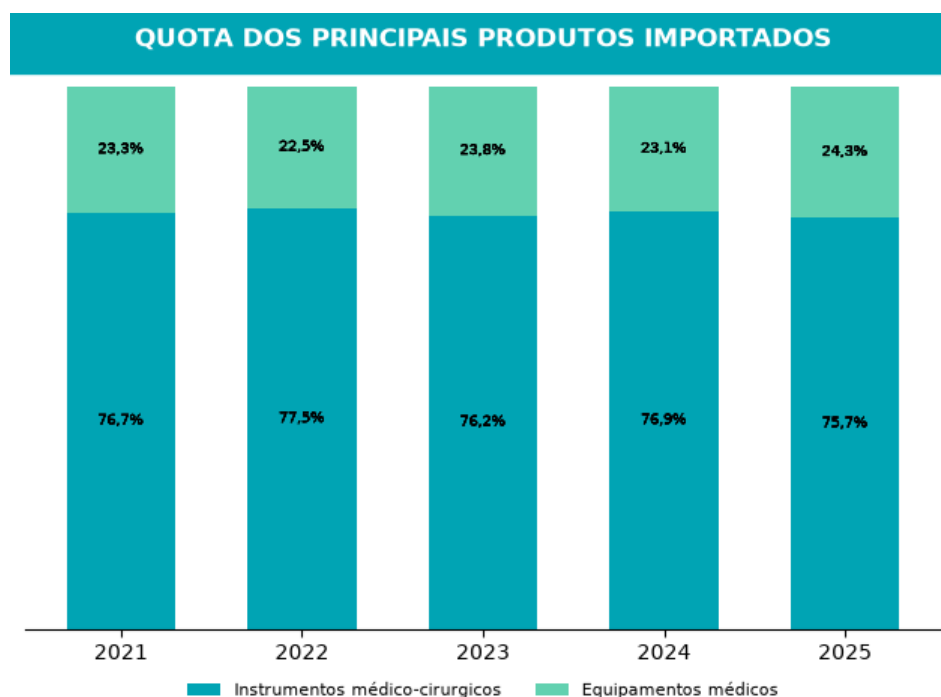
- Não são conhecidos entraves específicos à venda de instrumentos médico-cirúrgicos para a Alemanha.

Nota: A informação presente no capítulo “Quadro Legal e Regulamentar” reporta a agosto 2026.

CONCORRÊNCIA

Concorrência estrangeira

- **A Alemanha foi o 3º importador mundial de Tecnologia Médica (médico hospitalar) em 2025** com um total de importações de 30 mil milhões de USD, sendo o produto Instrumentos médico-cirúrgicos o mais representativo (23 mil milhões de USD), de acordo com o Comtrade.

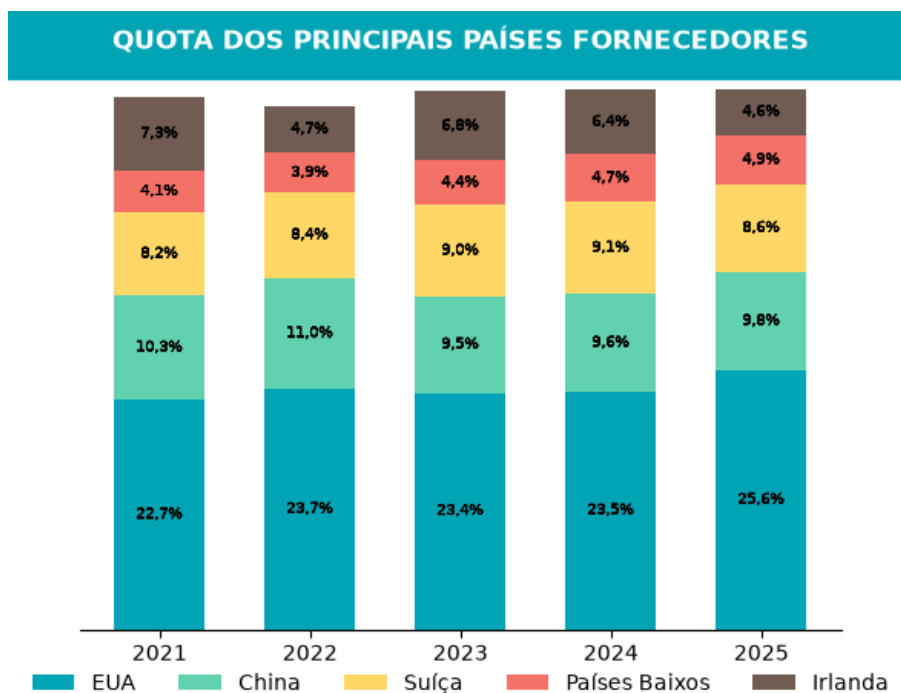


Fonte: Comtrade

Em 2025, os principais fornecedores de Médico hospitalar para a Alemanha foram:

- **EUA** com uma quota de mercado de 25,6%;
- **China** com uma quota de 9,8%;
- **Suíça** com uma quota de 8,6%;
- **Países Baixos** com uma quota de 4,9%;
- **Irlanda** com uma quota de 4,6%.

Portugal foi o 45º fornecedor de Tecnologia Médica para a Alemanha, em 2025, com uma quota de mercado de 0,1%.

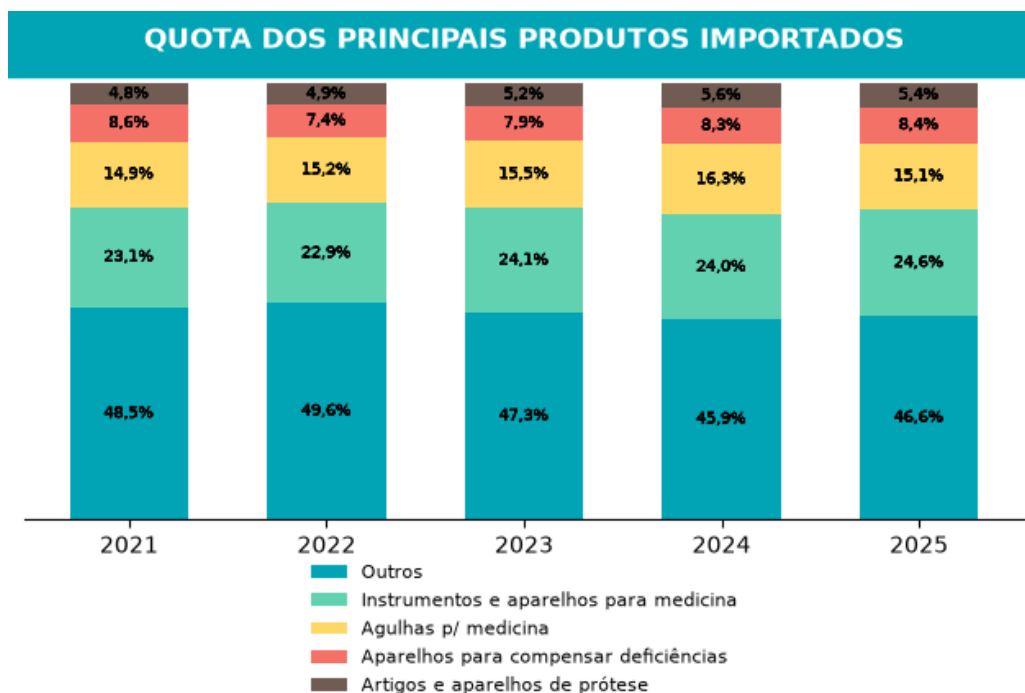


Fonte: Comtrade

- As importações de Tecnologia Médica na Alemanha, de 2021 a 2025, têm vindo a crescer, com uma evolução média anual de 5,1%, um comportamento mais favorável que o das importações mundiais, que registaram um crescimento de 3,7%, no mesmo período. O valor da taxa de variação média anual das importações de Médico hospitalar pela Alemanha ficou a dever-se ao aumento observado entre 2024 e 2025, de 25 mil milhões de USD para 30 mil milhões de USD.

No que se refere ao segmento dos **Instrumentos Médico-cirúrgicos**:

- A Alemanha foi o 3º importador mundial em 2025 com um total de importações de 23 mil milhões de USD, sendo o produto Instrumentos e aparelhos para medicina o mais representativo (5.587 milhões de USD), de acordo com o Comtrade.



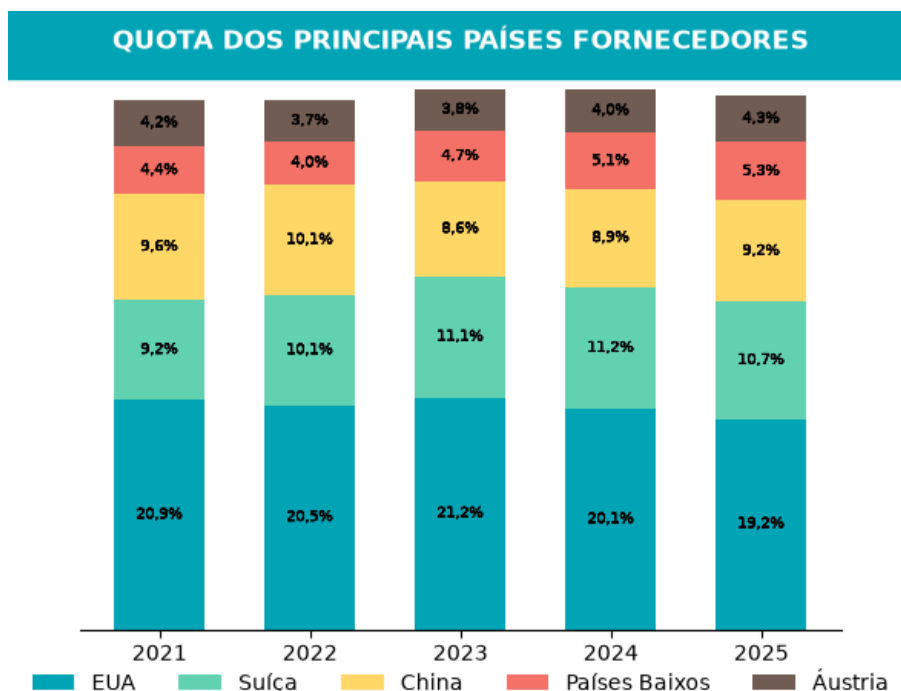
Fonte: Comtrade

Em 2025, os principais fornecedores de Instrumentos médico-cirúrgicos para a Alemanha foram:

- **EUA com uma quota de mercado de 19,2%** e um preço médio de importação de 14 USD por unidade para Lentes de contacto e semelhantes, de 43 USD por unidade para Armações para óculos e artigos semelhantes e de 59 USD por quilo para Mobiliário p/ medicina, cirurgia;
- **Suíça com uma quota de 10,7%** e um preço médio de importação de 11 USD por unidade para Lentes de contacto e semelhantes, de 73 USD por unidade para Armações para óculos e artigos semelhantes e de 113 USD por quilo para Mobiliário p/ medicina, cirurgia;
- **China com uma quota de 9,2%** e um preço médio de importação de 5 USD por unidade para Lentes de contacto e semelhantes, de 11 USD por unidade para Armações para óculos e artigos semelhantes e de 12 USD por quilo para Mobiliário p/ medicina, cirurgia;
- **Países Baixos com uma quota de 5,3%** e um preço médio de importação de 11 USD por unidade para Lentes de contacto e semelhantes, de 26 USD por unidade para Armações para óculos e artigos semelhantes e de 44 USD por quilo para Mobiliário p/ medicina, cirurgia.
- **Áustria com uma quota de 4,3%** e um preço médio de importação de 6 USD por unidade para Lentes de contacto e semelhantes, de 43 USD por unidade para Armações para óculos e artigos semelhantes e de 35 USD por quilo para Mobiliário p/ medicina, cirurgia.

Portugal foi o 43º fornecedor de Instrumentos médico-cirúrgicos para a Alemanha, em 2025, com uma quota de mercado de 0,1% com preço médio de importação de 12 USD por unidade para Lentes

de contacto e semelhantes, de 32 USD por unidade para Armações para óculos e artigos semelhantes e de 21 USD por quilo para Mobiliário p/ medicina, cirurgia.

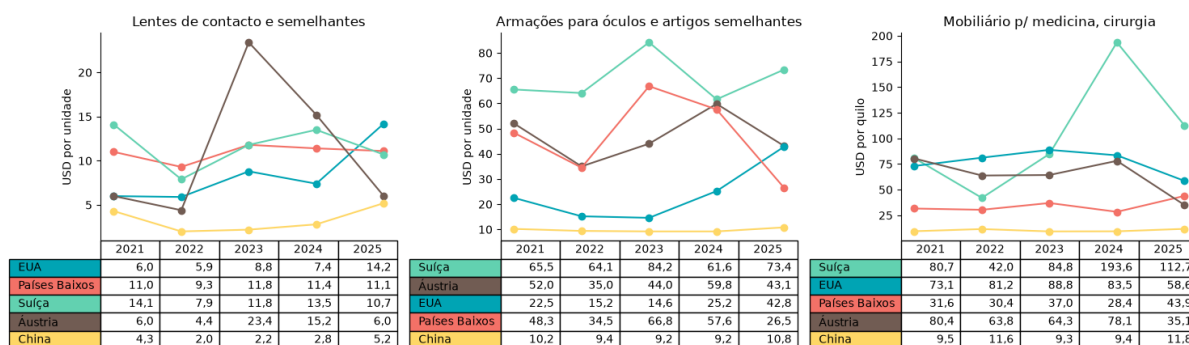


Fonte: Comtrade

O preço médio de importação dos únicos três produtos importados pela Alemanha, para os quais existem dados suficientes para o cálculo de preço médio, foi de:

- 8 USD por unidade para Lentes de contacto e semelhantes, em 2025. Este preço médio tem vindo a decrescer, de 2021 a 2025, a uma taxa de variação média anual de -18,8%;
- 40 USD por unidade para Armações para óculos e artigos semelhantes, em 2025. Este preço médio tem vindo a decrescer, de 2021 a 2025, a uma taxa de variação média anual de -6,5%;
- 34 USD por quilo para Mobiliário p/ medicina, cirurgia, em 2025. Este preço médio tem vindo a decrescer, de 2021 a 2025, a uma taxa de variação média anual de -14,4%.

PREÇO MÉDIO (USD) POR PRODUTO

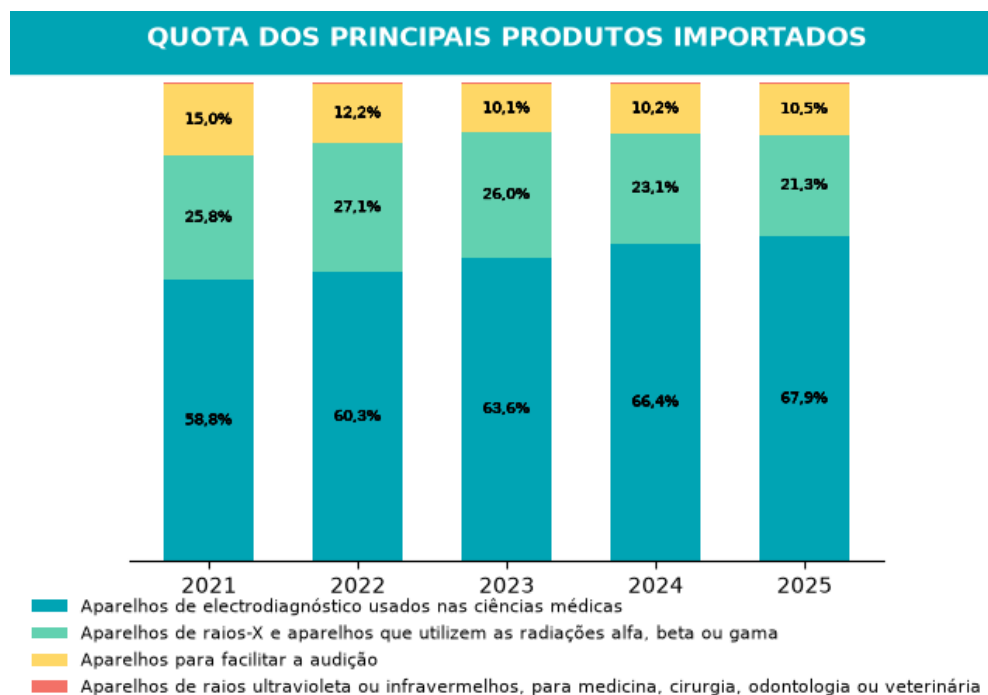


Fonte: Comtrade

- As importações de Instrumentos médico-cirúrgicos na Alemanha, de 2021 a 2025, têm vindo a crescer, com uma evolução média anual de 4,6%, um comportamento semelhante à evolução das importações mundiais, que registaram um crescimento de 3,8%, no mesmo período. O valor da taxa de variação média anual das importações de Instrumentos médico-cirúrgicos pela Alemanha ficou a dever-se ao aumento observado entre 2024 e 2025, de 19 mil milhões de USD para 23 mil milhões de USD.

Por último, no que se refere ao segmento dos **Equipamentos Médicos**:

- A Alemanha foi o 2º importador mundial de Equipamentos médicos em 2025 com um total de importações de 7.302 milhões de USD, sendo o produto Aparelhos de eletrodiagnóstico usados nas ciências médicas o mais representativo (4.957 milhões de USD), de acordo com o Comtrade.

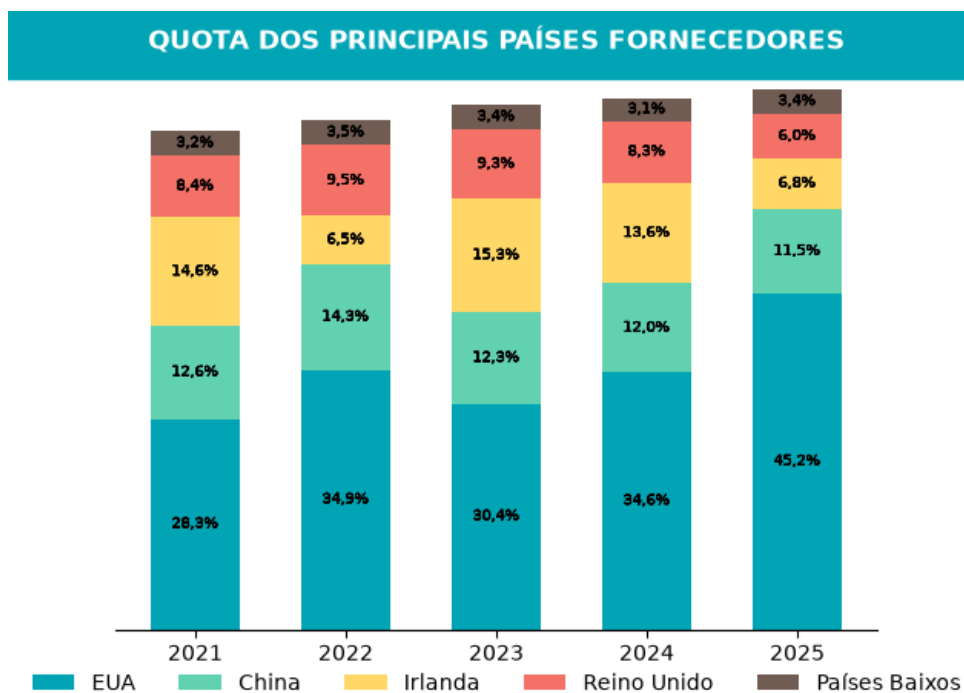


Fonte: Comtrade

Em 2025, o mercado de importação de Equipamentos médicos na Alemanha foi dominado por 2 fornecedores, EUA e China, que representaram 56,7% do total importado. Os principais fornecedores foram:

- **EUA** com uma quota de mercado de 45,2%;
- **China** com uma quota de 11,5%;
- **Irlanda** com uma quota de 6,8%;
- **Reino Unido** com uma quota de 6,0%;
- **Países Baixos** com uma quota de 3,4%.

Portugal foi o 49º fornecedor de Equipamentos médicos para a Alemanha, em 2025, com uma quota de mercado de 0,01%.



- As importações de Equipamentos médicos na Alemanha, de 2021 a 2025, têm vindo a crescer, com uma evolução média anual de 6,7%, um comportamento mais favorável que o das importações mundiais, que registaram um crescimento de 3,6%, no mesmo período. O valor da taxa de variação média anual das importações de Equipamentos médicos pela Alemanha ficou a dever-se ao aumento observado entre 2024 e 2025, de 5.804 milhões de USD para 7.302 milhões de USD.

Concorrência local

Empresas no top 100 no mercado da Tecnologia Médica na Alemanha por volume de negócios (2023)


Siemens Healthineers


Braun


Abbott


Roche


Fresenius Medical Care


Dräger


Hartmann


Zeiss


Storz


Gerresheimer


Olympus


BSN Medical


Ottobock


Medtronic


Sirona


Johnson and
Johnson Medical


Löwestein Medical


GE Healthcare


Biotronik


Medi


People.Health.Care.
LR


Stryker


Philips


Sarstedt

MAQUET
GETINGE GROUP

Maquet

KLS martin
GROUP

Kls Martin

erbe

Erbe

BD

BD

KAVO
Dental Excellence

Kavo

beurer

Beurer

FREUDENBERG
MEDICAL

Freudenberg

DÜRR DENTAL

Dürr Dental

RICHARD WOLF

Richard Wolf

Röchling

Rochling

Boehringer Ingelheim
microParts

Boehringer
Ingelheim

ZIMMER
group

Zimmer Group

ABIOMED

Abiomed

QIOPTIQ
Photonics for Innovation
An Excelitas Technologies Company

QIOptiq

straumann

Straumann

smith&nephew

Smith&nephew

Brasseler.

Brasseler

HENKE SASS WOLF

Henke Sass Wolf

LINK

Link

raumedic

Raumedic

Simtra
BioPharma Solutions

Simtra

Baxter

Baxter

ziehm imaging

Ziehm Imaging

PARI

Pari

ivoclar

Ivoclar

corpuls

Corpuls

DAHLHAUSEN

Dahlhausen

Ulrich
medical

Ulrich Medical

JENOPTIK

Jenoptik

WOM

Wom

GLOBE
GROUPE

Globe

PubliCare

PubliCare

pfmmedical

PFM Medical

implantcast

Implantcast

Alcon

Alcon

PAJUNK

Pajunk



Oculus



VDW



Bowa Medical



Heidelberg
Engineering



Heine



Schöilly



Inomed



Schwind



Bort Medical



AGFA Healthcare



Urgo Medical



Dentaurum



LRE Medical



DeguDent



PTW



OPED



Weinmann



Intuitive Surgicak



Altatec



Mathys



Wero



Medisana



Vygon



Sfm



Xcandis



Phenox



Balda Medical



Ewimed



Ypsomed



MöllerMedical



Primed



Bosch



Serag Wiessner



Pulsion



Geuder



Atmos



Berlin Heart



Nobamed



Nal von minden

Fonte: [Top 100 Medizintechnikunternehmen in Deutschland](#)

- Segundo a [Meyer Industry Research](#), em 2023, as 100 maiores empresas de tecnologia médica na Alemanha registaram um volume médio de negócios superior a 900 milhões de euros por empresa, representando um crescimento de 7% face ao ano anterior. Entre 2019 e 2023, o volume médio de negócios destas empresas cresceu a uma taxa média anual de 8%.
- Os segmentos da electromedicina, da tecnologia de utilização única / sistemas de administração de medicamentos e instrumentos reutilizáveis destacam-se como os mais representativos dentro das áreas de atuação destas empresas.
- **Um terço das 100 principais empresas está sediada em Baden-Württemberg.** Mais de três quartos das 100 principais empresas de tecnologia médica estão sediadas em Baden-Württemberg, Renânia do Norte-Vestfália, Baviera e Hesse.
- **Os grandes clusters de empresas fabricantes de Tecnologia Médica continuam maioritariamente concentrados nos estados federais da Baviera, Baden-Württemberg e na Renânia do Norte-Vestefália.**

Distribuição geográfica das 100 principais empresas de Tecnologia Médica na Alemanha (por sede)



Fonte: [Top 100 Medizintechnikunternehmen in Deutschland](#)

N.º de *Clusters* de Tecnologia Médica na Alemanha em 2026



Fonte: [Clusterplattform Deutschland](#) (filtrado por: *Medizintechnik*)

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Físicos

- Os canais de distribuição das tecnologias de saúde na Alemanha variam consoante o tipo de consumidor, nomeadamente, se se trata de hospitais/clínicas ou de doentes.
- Os produtores/fabricantes de Tecnologia Médica poderão, assim, vender diretamente aos hospitais, e outros estabelecimentos similares ou, em alternativa, recorrer a centrais de compras e distribuidores. A contratação pública, através da publicação de concursos públicos de fornecimento, também poderá ser uma opção.

1. Venda a hospitais

- Na Alemanha, existem três tipos de hospitais: hospitais públicos, hospitais sem fins lucrativos e hospitais privados. Embora sejam diferentes em termos de gestão, têm o mesmo processo no que diz respeito ao financiamento.
- Para vender diretamente aos hospitais, é necessário obter aprovação através de processos de aquisição rigorosos. Os hospitais públicos exigem normalmente a participação em concursos públicos, enquanto os hospitais privados podem ter mais flexibilidade nas aquisições.
- Os produtos devem estar em conformidade com o Regulamento sobre os Dispositivos Médicos ([RDM](#)).

Grupos hospitalares e centrais de compras

- Outra opção será estabelecer parcerias com grupos hospitalares e centrais de compras para negociar melhores preços, servindo como canais de distribuição.
- Os hospitais e clínicas tendem a recorrer a centrais de compras, para redução de despesa, uma vez que estas detêm um maior poder negocial com os seus fornecedores. Adicionalmente, a tendência tem levado a que, inclusivamente, até os próprios distribuidores tenham optado por comprar mais a centrais de compras, em detrimento da aquisição direta ao fabricante.
- As centrais de compras procuram criar valor acrescentado para os seus clientes através da oferta de serviços abrangentes, disponibilizando cada vez mais serviços adicionais como de marketing, ou plataforma de venda *online*. As centrais de compras podem ser divididas em dois grandes grupos: centrais de compras de distribuidores e hospitalares. Estes processos de compra estão cada vez mais céleres graças à transformação digital.

Exemplos de centrais de compras:

- [ADKA](#) (*Bundesverband Deutscher Krankenhausapotheker*)
- [AGKAMED](#)
- [BWKG](#) (*Krankenhausgesellschaft Baden-Württemberg*)
- [Clinicpartner](#)
- [EK-Unico](#)
- [GDEKK](#) (*Dienstleistungs- und Einkaufsgesellschaft für kommunale Krankenhäuser*)
- [Health Alliance](#) (*Gesundheitsverbund*)
- [Prospitalia GmbH](#)

Exemplos de grupos hospitalares:

- [Asklepios Kliniken](#)
- [Fresenius Helios](#)
- [Klinikum Stuttgart](#)
- [Rhoen-Klinikum AG](#)
- [Sana Kliniken](#)

Os hospitais tendem a ter as suas próprias centrais de compras, como é o caso do Sana Kliniken e EK-Unico (central de compras dos hospitais universitários).

Outros atores relevantes:

- **Associações Regionais de Hospitais:**
 - Associação de Hospitais da Baviera ([Bayerische Krankenhausgesellschaft](#)): representa os hospitais da Baviera, apoiando as compras coletivas e negociando condições favoráveis com os fornecedores;
 - Associação Regional da Sociedade de Hospitais da Renânia do Norte-Vestfália ([Krankenhausgesellschaft Nordrhein-Westfalen](#)): representa os hospitais da Renânia do Norte-Vestfália, com foco em estratégias de aquisição e compras colaborativas.
- **Redes de cuidados de saúde:**
 - [MEDI](#): rede de prestadores de cuidados de saúde que se dedica à aquisição colaborativa e à partilha de recursos entre as instituições associadas;
 - [Carenet](#): uma rede que liga hospitais e prestadores de cuidados de saúde, facilitando a cooperação em matéria de compras e serviços partilhados.

2. Venda através de Contratos Públicos

- Acedendo a este [portal](#), é possível verificar, por exemplo, o que está a ser contratado em termos de dispositivos médicos. Podem, também, ser consultados concursos de hospitais e outras entidades adjudicantes públicas para consumíveis, bens de equipamento de tecnologia médica e serviços [nesta ligação](#).
- Os exemplos anteriormente mencionados, quanto a concursos para hospitais na Alemanha, dizem respeito apenas aos que apresentam valores inferiores ao limiar de 200.000 euros.

- Outro recurso que poderá ser especialmente útil é a [plataforma de procurement](#) disponibilizada pelo Governo Federal Alemão. Não sendo dedicada exclusivamente ao setor da saúde, poderá, todavia, conter contratos/concursos de aquisição de produtos e/ou serviços relativos a esta área.
- Os contratos públicos podem, ainda, ser pesquisados através da base de dados europeia [European Tender](#).

3. Venda através de distribuidores

Outra via para aquisição/venda de dispositivos médicos será através de distribuidores.

Alguns exemplos de distribuidores presentes no mercado:

- [B2B Medical GmbH](#)
- [Bursch Medizintechnik GmbH](#)
- [Centramed Medizintechnik Handels GmbH & Co. KG](#)
- [COSAN Handels- und Entwicklungsgesellschaft GmbH](#)
- [Fischer Scientific GmbH](#)
- [Külzer Medizintechnik GmbH](#)
- [Ludwig Bertram GmbH](#)
- [medimex GmbH](#)
- [SMS medipool AG](#)
- [Saegeling Medizintechnik Service- und Vertriebs GmbH](#)
- [Storz am Mark GmbH](#)
- [Troge Medical GmbH](#)

Quando ter um parceiro de distribuição:

- Assim que a empresa obtiver a marca CE, ter um parceiro de distribuição pode revelar-se vantajoso pois o apoio prestado, em termos de relações e redes existentes, é crucial, especialmente se o produto exigir uma penetração profunda no mercado.
- No caso dos dispositivos médicos, é bastante comum ter um parceiro de distribuição devido à estrutura do mercado alemão, que conta com algumas lojas especializadas em dispositivos médicos ou grandes distribuidores deste tipo de produtos.

- Não ter um parceiro tornará a penetração no mercado mais desafiante, mas não impossível.
- Evite contactar parceiros de distribuição com um prazo muito curto (por exemplo, apenas alguns meses).

Doentes:

- As figuras do distribuidor e das centrais de compras também aparecem no circuito de compras dos doentes, encontrando-se outros *players* neste processo: farmácias, Sanitätshaus (lojas especializadas em produtos de saúde), drogarias e óticas.

Recursos úteis:

- Farmácias comunitárias: através deste [diretório](#) é possível aceder a todas as farmácias alemãs. De acordo com a [ABDA \(Confederação das Farmácias Alemã\)](#), contabilizavam-se, em 2024, [17.041 farmácias na Alemanha](#), o número mais baixo desde a década de 80. Destas, 3.257 farmácias licenciadas para venda *online*;
- Farmácias *online*: através da pesquisa dos [membros da BVDVA \(Associação Alemã das Farmácias Online\)](#) é possível aceder às farmácias online presentes no mercado alemão;
- [Sanitätshauser](#): este diretório permite a pesquisa de todas estas lojas de especialidade na Alemanha;
- Drogarias: as maiores são a [DM](#), [Rossmann](#), [Müller](#) e a [Budnikowsky](#);
- [Phagro](#): Associação dos grossistas de produtos farmacêuticos e de saúde na Alemanha, com os [grossistas listados](#);
- [VGKL](#): através da consulta dos [membros da Associação do Comércio por Grosso e Externo de Material de Enfermagem e Laboratório](#) é possível ter acesso a mais empresas;
- [Weisse Liste](#): permite a pesquisa de [hospitais](#) por toda a Alemanha.

E-commerce

- Relativamente ao *e-commerce* em Tecnologia Médica, vários distribuidores e retalhistas dispõem das suas próprias lojas *online*, permitindo que clientes B2B e B2C possam efetuar compras através deste canal.
- Atualmente são várias as opções *online*, pelo que são apresentados abaixo alguns exemplos de distribuidores deste setor, presentes neste canal:
 - [Co-med GmbH & Co. KG](#)

- [medic GmbH](#)
- [medimarkt](#)
- [Medizinio](#)
- [Medplus24](#)
- [meetB® gesellschaft für medizintechnik Vertrieb GmbH](#)
- [megro GmbH & Co. KG](#)
- [Meier-Medizintechnik GmbH](#)
- [servoprax GmbH](#)
- [Wörner Medizinprodukte und Logistik GmbH](#)

COMUNICAÇÃO

Feiras setoriais

- [A+A](#) - grande mostra mundial para equipamento de trabalho e segurança, sendo a feira líder mundial de trabalho seguro e saudável | [Expositores](#)
- [Analytica](#) - feira internacional de biotecnologia | [Expositores](#)
- [DMEA](#) - representa uma combinação de feira comercial, congresso e rede intensiva de *networking*, constituindo um espaço privilegiado para fabricantes, utilizadores, representantes da política, ciência e administração se informarem sobre os desenvolvimentos nos cuidados de saúde e trocarem ideias | [Expositores](#)
- [Expopharm](#) - feira de referência do setor das farmácias | [Expositores](#)
- [International Dental Show](#) - é a feira de referência no setor dentário | [Expositores](#)
- [Medica](#) - feira de referência mundial de tecnologia e produtos médicos | [Expositores](#)
- [Medteclive](#) - feira internacional de dispositivos médicos | [Expositores](#)
- [OTworld](#) - feira internacional de equipamento médico | [Expositores](#)
- [Rehacare](#) - feira internacional de reabilitação | [Expositores](#)
- [Smart Health Europe](#) – feira de soluções de saúde modernas e digitais
- [Health.Tech](#) – feira internacional de tecnologias da saúde

Publicações setoriais

- [DeviceMed](#)
- [Ehealth.com](#)
- [GesundheitsProfi](#)

- [Health Care Com](#)
- [KTM Krankenhaus Technik + Management](#)
- [Management & Krankenhaus](#)
- [MED engineering](#)
- [medizin & technik](#)
- [mt medizintechnik](#)
- [MTD-Verlag](#)

Associações setoriais

- [ABDA](#) – Confederação das farmácias alemãs
- [BIM](#) – Associação das empresas com soluções de medicina *online*
- [Bitkom](#) – Associação da economia digital
- [BVDVA](#) – Associação das farmácias *online*
- [Bvitg](#) – Associação alemã das empresas de IT na saúde
- [BVMED](#) – Associação alemã de Tecnologia Médica
- [GKV](#) – Associação dos seguros de saúde públicos
- [PKV](#) – Associação dos seguros de saúde privados
- [Phagro](#) – Associação dos grossistas
- [PT-Forum](#) – Associação da técnica ortopédica
- [Spectaris](#) – Associação da indústria alemã de ótica, fotônica, analítica e Tecnologia Médica
- [VDDI](#) – Associação da indústria dentária alemã
- [VDGH](#) – Associação da indústria de diagnóstico
- [VDIGG](#) – Associação da saúde digital
- [ZVEI](#) – Associação da indústria digital e eletrônica
- [Zukunft Krankenhaus Einkauf](#) – Associação de centrais de compras

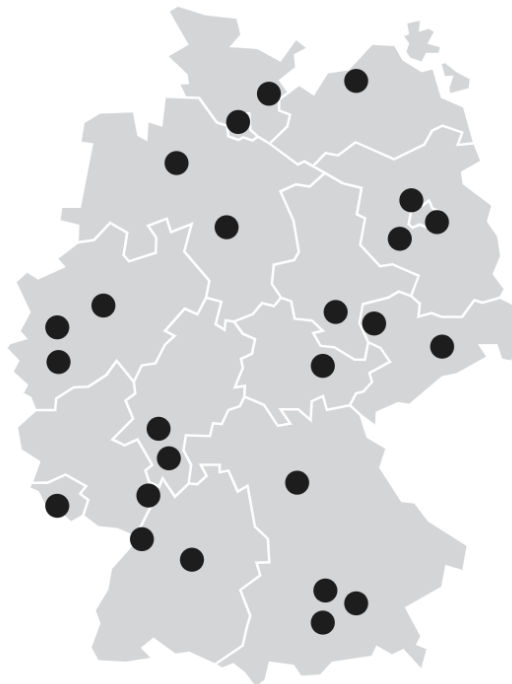
Iniciativas

O mercado alemão é marcado pela existência de várias iniciativas implementadas no setor da saúde, que dão a conhecer os *clusters* existentes nesta área e respetivos *players* instalados no país, entre as quais importa destacar:

- [Health “Made in Germany”](#): iniciativa de exportação para a indústria de saúde alemã, com o objetivo de promover o setor alemão da saúde por via de atividades de redes internacionais.

- [Digital Hub Initiative](#): iniciativa com o objetivo de criar parcerias, ligando PMEs e empresas de maior dimensão com as mais recentes inovações científicas e *start-ups*. Os *hubs* digitais relacionados com o setor da saúde estão concentrados em:
 - [Mannheim/Ludwigshafen](#);
 - [Nuremberg/Erlangen](#).

Os 25 de:hubs



Fonte: [Die de:hub Initiative](#)

- [Go-cluster Initiative](#): direcionado para a otimização da gestão dos *clusters alemães*, o programa visa reforçar a sua internacionalização e eficácia, apoiando o desenvolvimento de serviços inovadores, aumentando a sua visibilidade internacional e disponibilizando financiamento para soluções inovadoras.

TENDÊNCIAS

- O setor da Tecnologia Médica está em constante evolução e transformação, estando atualmente numa fase decisiva, marcada pela **regionalização das cadeias de abastecimento, pela aceleração da modernização digital e pela crescente maturidade da Inteligência Artificial (IA)**, que passou de uma fase piloto para a produção.
- A transformação da força de trabalho, recaindo uma pressão crescente sobre os profissionais da indústria transformadora para se adaptarem, mantendo, simultaneamente, a conformidade, a qualidade e a eficiência.
- Outros fatores continuam a pesar e a moldar as tendências deste setor, como sejam o ritmo acelerado da inovação, *stocks* reduzidos, alterações nos modelos de vendas e na prestação de cuidados de saúde — cada vez mais baseados nos resultados —, aumento da concorrência, bem como os novos desafios decorrentes da digitalização e dos avanços tecnológicos.
- Do 5G até aos implantes impressos em 3D, passando pelos *wearables*, pela cibersegurança, sustentabilidade e medicina personalizada, apontam-se de seguida algumas das principais tendências e desenvolvimentos a ter em conta neste setor:

1. Inteligência Artificial (IA) e *Machine Learning*:

- A Inteligência Artificial está a afirmar-se como uma das principais tecnologias transformadoras do setor da saúde, com um mercado global que alcançou os 27 mil milhões em 2024. A crescente utilização de IA promete revolucionar o setor, melhorando os diagnósticos e os planos de tratamento, reduzindo os custos simultaneamente. É uma tecnologia que já possui um impacto significativo nas áreas económica, operacional e clínica;
- A nível clínico, tem o potencial de melhorar significativamente a deteção precoce de doenças, como o cancro do pulmão, tendo uma vasta gama de possíveis aplicações, como a reconstrução de imagens, a segmentação e programas de rastreio personalizados; na área da dermatologia, está a aumentar a sensibilidade e a precisão do rastreio de lesões cutâneas, incluindo casos malignos; e na área da cardiologia, os algoritmos baseados em IA estão a melhorar a precisão e a eficiência da interpretação de várias modalidades de diagnóstico, desde eletrocardiogramas até imagens avançadas;
- Está a acelerar a inovação, estando a ser utilizada por *start-ups* para vastos fins, desde a descoberta de novos medicamentos até à criação de moldes de órgãos humanos²²;

²² Impact Life Sciences. SPECIAL October 2025. *Healthcare – Biotech – Foodtech*. 2025. Versão impressa.

- É importante destacar a utilização de Inteligência Artificial tanto para Computer-Aided Detection (CADE), como para Computer-Aided Diagnosis (CADx), por exemplo, na realização de endoscopias. A utilização de IA nas “cápsulas endoscópicas”, uma prática que já não é recente, mas que com a aposta da IA torna possível a captura, maior eficácia e brevidade na análise de mais de 50.000 imagens por exame — solução que já está a ser desenvolvida também em Portugal²³;
- A IA é também utilizada para a criação de imagens sintéticas e, assim, torna possível criar modelos de diagnóstico que necessitam de dados inexistentes, nomeadamente no que concerne ao diagnóstico de doenças raras;
- Adicionalmente, a IA e o *Machine Learning* estão a acelerar e a melhorar os processos e a tomada de decisão, sendo também fundamentais para o crescimento sustentado de outros subsectores, como a telemedicina — particularmente do ponto de vista da prestação de cuidados remotos acessíveis, eficientes e personalizados em grande escala —, bem como para acrescentar capacidades à robótica, aos laboratórios *smart*, à impressão 3D e a outras tecnologias em evolução.

2. Telemedicina, Saúde Digital e Internet of Medical Things (IoMT):

- Impulsionada pela pandemia da COVID-19, a telemedicina, tal como a saúde digital em geral, continua a ser parte integrante dos cuidados de saúde²⁴, sendo que esta apresenta vantagens para os doentes e para os profissionais de saúde, tornando-se particularmente relevante, tanto pela acessibilidade como pelas implicações comerciais;
- De acordo com a American Medical Association, áreas como a radiologia, a psiquiatria e a cardiologia utilizam a telemedicina com maior frequência do que, por exemplo, médicos alergologistas, gastroenterologistas e ginecologistas-obstetras;
- A disseminação do 5G e das tecnologias baseadas nesta conectividade permitirá, entre outros, uma monitorização remota dos doentes em tempo real, a telemedicina e a cirurgia robótica;
- Destaca-se igualmente o crescimento da Internet of Medical Things (IoMT), em que a Internet das Coisas (IoT) é integrada com dispositivos médicos, permitindo uma monitorização em tempo real do doente através do uso, por exemplo, de *smart sensors*, *mobile health* e *smart hospitals*. Neste caso, torna-se possível o diagnóstico sem intervenção humana e/ou o tratamento de doenças crónicas;

²³ <https://healthnews.pt/2026/05/07/de-portugal-para-o-mundo-ia-na-capsula-endoscopica-com-aprovacao-fda-e-ce/>

²⁴ [The State of Telehealth Before and After the COVID-19 Pandemic - PMC](#)

- Paralelamente, a transformação digital do sistema de saúde alemão está a acelerar, abrangendo desde a arquitetura das infraestruturas, a troca de dados e os registos de saúde eletrónicos, até à digitalização dos processos de cuidados de saúde, como as terapêuticas digitais e a telemonitorização.

3. *Wearables* e dispositivos biométricos:

- Os dispositivos *wearable* continuam também a ser tendência, devido às suas capacidades avançadas de monitorização, que ajudam os médicos a prestar cuidados à distância a muitos doentes, especialmente aqueles com doenças crónicas. Estes dispositivos monitorizam variados dados, como a frequência cardíaca, a saturação de oxigénio no sangue e a temperatura corporal;
- De acordo com uma investigação publicada na revista [Diagnostics](#), a recolha destes dados pode prever exacerbações de insuficiência cardíaca num intervalo de 10 dias, melhorando a intervenção precoce e, de forma mais geral, os resultados dos cuidados prestados aos pacientes, reduzindo simultaneamente os custos dos cuidados de saúde²⁵.

4. Medicina personalizada, terapias genéticas e medicina regenerativa:

- A utilização de dispositivos médicos na medicina personalizada tem vindo a aumentar, nomeadamente para sequenciamento de ADN e testes de diagnóstico;
- A medicina regenerativa é uma área multidisciplinar em rápida expansão, cujo objetivo é reparar, substituir ou regenerar células, tecidos ou órgãos danificados, para que possam recuperar a sua funcionalidade normal. Várias áreas da medicina regenerativa apresentam um corpo de investigação em rápida expansão — nomeadamente a terapia genética, a terapia celular e a engenharia de tecidos. Outras áreas em evolução e de elevado potencial incluem a proloterapia e a terapia com plasma rico em plaquetas (PRP);
- Muitos investigadores consideram amplamente a terapia com células estaminais como uma das áreas mais inovadoras da medicina. Uma variedade de avanços tecnológicos multidisciplinares torna possíveis as intervenções com células estaminais, incluindo o aperfeiçoamento dos métodos de reprogramação de iPSC e o desenvolvimento de sistemas de biorreatores automatizados²⁶;

²⁵ [Revolutionising health care: Exploring the latest advances in medical sciences - PMC](#)

²⁶ [Regenerative Medicine and Stem Cell Therapy: An Evolving Paradigm in Modern Healthcare | European Journal of Cardiovascular Medicine](#)

- O CRISPR-Cas9 é uma tecnologia de edição genética que utiliza a enzima Cas9 e um guia RNA para identificar e cortar sequências específicas de ADN. Após o corte, os investigadores podem remover, inserir ou modificar material genético em células vivas.
- De acordo com a revista *Global Medical Genetics*, a tecnologia CRISPR poderá tratar uma série de doenças hereditárias e os investigadores reconhecem o seu potencial, embora apelando à cautela devido aos desafios éticos associados;
- A Alemanha é um dos principais líderes europeus no campo das terapias genéticas, prevendo-se que este mercado atinja 2,5 mil milhões de euros até 2026.

5. Robótica médica e dispositivos minimamente invasivos:

- A robótica não é uma tecnologia médica nova, mas o seu uso está a evoluir rapidamente. Os sistemas assistidos por robótica permitem realizar procedimentos minimamente invasivos com maior precisão cirúrgica, incisões mais pequenas e tempos de recuperação mais rápidos;
- Para além do seu impacto atual e potencial futuro na cirurgia, a promessa da robótica estende-se também, de forma notável, à reabilitação, à monitorização de doentes — incluindo monitorização remota — e às próteses;
- Destaca-se ainda o crescimento dos mercados de exoesqueletos médicos e próteses, impulsionado pelo avanço tecnológico, pelo aumento da procura e pelo apoio governamental.

6. Realidade Virtual, Metaverso e formação médica:

- O recurso à Realidade Virtual (RV) tem aumentado significativamente. Desde o controlo da dor como mecanismo de distração até à realização de ensaios cirúrgicos através de simulação, a inserção desta tecnologia permitiu melhorar a formação cirúrgica, reduzir o tempo de cirurgia e melhorar a compreensão das relações espaciais externas e internas entre os órgãos;
- A utilização desta tecnologia na formação melhorou os resultados de aprendizagem em 17 estudos ([Journal of Advances in Medical Education & Professionalism](#)). Ademais, 20 estudos relataram maior precisão na prática médica nos profissionais que receberam formação com RV²⁷;
- Começam também a surgir plataformas que recorrem ao Metaverso para aplicações em saúde e formação médica.

²⁷ [The Applications of Virtual Reality Technology in Medical Groups Teaching - PMC](#)

7. Impressão 3D e integração de novas tecnologias:

- A impressão 3D é utilizada pelos médicos para diversos fins: desde a criação de estruturas ósseas específicas para cada paciente e o fabrico de implantes de tecido articular, até à produção de comprimidos com múltiplos fármacos e modelos anatómicos, contribuindo para soluções mais personalizadas e eficientes.

- **Nanomedicina:**

- O mercado global de nanomedicina foi avaliado em cerca de [250 mil milhões de euros em 2026](#) e a Alemanha, com o seu sólido ecossistema de investigação, detém uma quota significativa. As principais áreas de foco da nanomedicina são os diagnósticos que permitem a deteção precoce e os sistemas de administração direcionada de medicamentos, que melhoram a eficácia do tratamento.

- **Cibersegurança e sustentabilidade:**

- As questões relacionadas com a cibersegurança têm assumido crescente relevância no setor, sobretudo devido ao aumento da digitalização e da interconectividade dos dispositivos médicos;
- Paralelamente, existe uma maior atenção às questões relacionadas com sustentabilidade e ESG (*Environmental, Social and Governance*), surgindo também o conceito de *Green Health*;

- **Value-based Care e transformação dos modelos de prestação:**

- Uma maior aposta no *Value-based Care*, modelo que procura reduzir os custos em saúde, valorizando a qualidade dos serviços prestados e os resultados em saúde, em detrimento da quantidade de atos realizados;
- Por outro lado, as empresas de *Medtech* têm vindo também a apostar em estratégias de *marketing direct to consumer* (D2C), como forma de promover a adoção das tecnologias com as quais os doentes podem interagir diretamente.

ANÁLISE SWOT

Pontos Fortes

- **Capacidade competitiva e inovação orientadas para um mercado exigente e tecnologicamente avançado**, permitindo às empresas portuguesas responder às necessidades do maior mercado europeu de tecnologia médica, onde a qualidade, a eficiência e a evidência clínica assumem crescente relevância num contexto de reforma do sistema de saúde
- **Especialização nos setores dos têxteis técnicos, moldes e plásticos**, constituindo uma base sólida para o desenvolvimento e fornecimento de componentes, dispositivos médicos e novos materiais avançados, em linha com a procura alemã por soluções mais leves, sustentáveis e de elevado desempenho
- **Know-how multidisciplinar em materiais e tecnologias avançadas**, incluindo polímeros, biomateriais, nanomateriais, metais, eletrónica e TIC, criando condições favoráveis para a integração nas cadeias de valor alemãs e para o estabelecimento de parcerias de inovação com fabricantes, centros tecnológicos e instituições de saúde
- **Elevado nível de digitalização e competências em soluções digitais de saúde**, posicionando Portugal para aproveitar as oportunidades associadas à transformação digital do sistema de saúde alemão, nomeadamente nos segmentos de *e-health*, *smart health*, monitorização remota, saúde digital e aplicações enquadradas nos regimes DiGA e DiPA
- **PME flexíveis, inovadoras e capazes de desenvolver soluções de nicho**, particularmente adequadas para responder às necessidades emergentes do mercado alemão em áreas como a redução dos custos de saúde, o envelhecimento da população, a medicina personalizada e a adoção de novas tecnologias de produção, como fabricação aditiva e impressão 3D
- **Capacidade crescente de I&D e desenvolvimento de soluções inovadoras**, permitindo às empresas portuguesas contribuir para os objetivos do sistema de saúde alemão de melhorar os resultados clínicos e aumentar a eficiência dos cuidados

Pontos Fracos

- **Concentração das oportunidades portuguesas sobretudo na área dos instrumentos médico-cirúrgicos** pode limitar a capacidade de aproveitamento de outras áreas de crescimento do mercado alemão, associadas à digitalização da saúde, às novas tecnologias e aos novos modelos de prestação de cuidados

- **Reduzida sofisticação da presença *online* e das estratégias de marketing digital** constitui uma desvantagem num mercado fortemente concorrencial, onde a diferenciação e a visibilidade são fatores importantes para a captação de clientes e parceiros
- **Persistência de abordagens de inovação mais tradicionais**, com limitada integração de parceiros e prestadores de cuidados de saúde, pode dificultar a entrada num mercado onde a inovação colaborativa e o acesso a ecossistemas de I&D assumem um papel relevante
- **Foco dos fabricantes em estratégias de engenharia e vendas, em detrimento do desenvolvimento colaborativo nas cadeias de abastecimento**, pode reduzir a capacidade de estabelecer parcerias estratégicas e de responder às exigências de inovação do mercado alemão
- **Dependência das *start-ups* dos processos de aprovação e comparticipação dos seguros de saúde alemães**, particularmente na saúde digital, pode agravar as dificuldades de entrada no mercado

Oportunidades

- **Maior mercado europeu de tecnologia médica**, suportado por um sistema de saúde abrangente uma base de mais de 83 milhões de consumidores, oferecendo escala e elevado potencial de procura
- **Ecossistema altamente tecnológico e especializado**, favorável ao estabelecimento de parcerias estratégicas, projetos de I&D, inovação colaborativa e desenvolvimento de soluções avançadas para a saúde
- **Forte aposta na inovação e na digitalização dos cuidados de saúde**, impulsionada por reformas estruturais e por instrumentos como os regimes DiGA e DiPA, que facilitam a adoção e comparticipação de soluções digitais de saúde
- **Tendências demográficas e desafios de sustentabilidade do sistema de saúde**, nomeadamente, o envelhecimento da população e a crescente pressão sobre os custos, que reforçam a procura por tecnologias capazes de melhorar a eficiência e os resultados clínicos
- **Evolução tecnológica dos dispositivos médicos**, incluindo novos materiais, fabrico aditivo e impressão 3D, criando oportunidades para fornecedores de componentes, tecnologias de produção e soluções de maior personalização e desempenho

Ameaças

- **Ritmo relativamente lento da digitalização do sistema de saúde**, podendo atrasar a implementação e a adoção de determinadas soluções tecnológicas
- **Dificuldade de penetração nos ecossistemas de I&D do mercado alemão**, constituindo uma barreira à entrada para novos participantes e projetos de inovação
- **Elevada intensidade concorrencial**, exigindo um elevado grau de diferenciação tecnológica, comercial e de valor acrescentado
- **Pressão crescente para o controlo dos custos em saúde**, podendo conduzir a uma afetação mais seletiva dos recursos e a uma maior exigência na demonstração do valor das soluções propostas
- **Elevadas exigências em matéria de cibersegurança, proteção de dados e privacidade**, representando desafios relevantes para empresas que desenvolvem soluções digitais de saúde
- **Reforma hospitalar em curso**, que poderá alterar as prioridades de investimento e favorecer determinados segmentos de atividade em detrimento de outros

NOTA FINAL

Para efeitos de comparação a nível internacional, apenas é possível utilizar uma delimitação pautal comum até 6 dígitos do Sistema Harmonizado, tendo sido, neste exercício, utilizadas as seguintes posições:

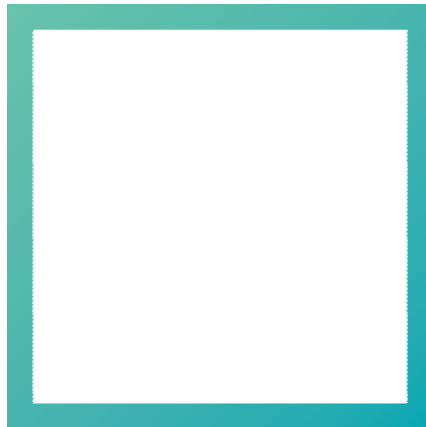
Produto	Código NC	Descrição
Equipamentos Médicos	901811	Eletrocardiógrafos.
Equipamentos Médicos	901812	Aparelhos de diagnóstico por varredura ultrassónica (scanners).
Equipamentos Médicos	901813	Aparelhos de diagnóstico por visualização de ressonância magnética.
Equipamentos Médicos	901814	Aparelhos de cintilografia.
Equipamentos Médicos	901819	Aparelhos de eletrodiagnóstico, incluídos os aparelhos de exploração funcional e os de verificação de parâmetros fisiológicos (exceto eletrocardiógrafos, aparelhos de diagnóstico por varredura ultrassónica).
Equipamentos Médicos	901820	Aparelhos de raios ultravioleta ou infravermelhos, para medicina.
Equipamentos Médicos	902140	Aparelhos para facilitar a audição dos surdos (exceto as partes e acessórios).
Equipamentos Médicos	902150	Estimuladores cardíacos (exceto as partes e acessórios).
Equipamentos Médicos	902212	Aparelhos de tomografia computadorizada.
Equipamentos Médicos	902213	Aparelhos de raios X para odontologia.
Equipamentos Médicos	902214	Aparelhos de raios X para usos médicos, cirúrgicos ou veterinários, incluídos os aparelhos de radiofotografia ou de radioterapia, (exceto para odontologia e aparelhos de tomografia computadorizada).
Equipamentos Médicos	902219	Aparelhos de raios X (exceto para usos médicos, cirúrgicos, odontológicos ou veterinários).
Equipamentos Médicos	902221	Aparelhos que utilizem as radiações alfa, beta, gama ou outras radiações ionizantes, para usos médicos, cirúrgicos, odontológicos ou veterinários.

Equipamentos Médicos	902229	Aparelhos que utilizem as radiações alfa, beta, gama ou outras radiações ionizantes (exceto para usos médicos, cirúrgicos, odontológicos ou veterinários).
Equipamentos Médicos	902230	Tubos de raios X.
Equipamentos Médicos	902290	Dispositivos (exceto tubos) de raios X, geradores de raios X, geradores de tensão, mesas de comando, telas de visualização, mesas, poltronas e suportes semelhantes para exame ou tratamento, assim como, partes e acessórios, de um modo geral, de mercadorias da posição 9022, não especificadas nem compreendidas noutras posições.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	300610	Categutes esterilizados, materiais esterilizados semelhantes para suturas cirúrgicas (incluindo os fios absorvíveis esterilizados para cirurgia ou odontologia) e adesivos esterilizados para tecidos orgânicos, utilizados em cirurgia para fechar ferimentos; laminárias esterilizadas; hemostáticos absorvíveis esterilizados para cirurgia ou odontologia; barreiras antiaderentes esterilizadas para cirurgia ou odontologia, absorvíveis ou não.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	300640	Cimentos e outros produtos para obturação dentária; cimentos para reconstituição óssea.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	300670	Preparações em forma de gel concebidas para uso em medicina humana ou veterinária, como lubrificante para determinadas partes do corpo, nas operações cirúrgicas ou exames médicos ou para facilitar a aplicação de instrumentos.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	300691	Equipamentos identificáveis para ostomia.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	841920	Esterilizadores médico-cirúrgicos ou de laboratório.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	842119	Centrifugadores, incluídos secadores centrífugos (exceto para a separação de isótopos, desnatadeiras e secadores de roupa).
Instrumentos Médico-cirúrgicos	900130	Lentes de contato.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	900140	Lentes de vidro, para óculos.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	900150	Lentes de outras matérias (exceto de vidro), para óculos.

Instrumentos Médico-cirúrgicos	900311	Armações para óculos e artigos semelhantes, de plástico.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	900319	Armações para óculos e artigos semelhantes (exceto de plástico).
Instrumentos Médico-cirúrgicos	900390	Partes de armações para óculos e artigos semelhantes, não especificadas nem compreendidas noutras posições.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	900410	Óculos de sol.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	900490	Óculos para correção, proteção ou outros fins, e artigos semelhantes (exceto óculos para testes visuais, óculos de sol, lentes de contato, lentes e armações para óculos).
Instrumentos Médico-cirúrgicos	901831	Seringas, mesmo com agulhas, para medicina.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	901832	Agulhas tubulares de metal e agulhas para suturas, para medicina.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	901839	Agulhas, catéteres, cânulas e instrumentos semelhantes, para medicina (exceto seringas, agulhas tubulares de metal e agulhas para suturas).
Instrumentos Médico-cirúrgicos	901841	Aparelhos dentários de brocar, mesmo combinados numa base comum com outros equipamentos dentários.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	901849	Instrumentos e aparelhos para odontologia, não especificados nem compreendidos noutras posições (exceto de brocar, mesmo combinados numa base comum com outros equipamentos dentários).
Instrumentos Médico-cirúrgicos	901850	Instrumentos e aparelhos de oftalmologia, não especificados nem compreendidos noutras posições.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	901890	Instrumentos e aparelhos para medicina, cirurgia ou veterinária, não especificados nem compreendidos noutras posições.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	901910	Aparelhos de mecanoterapia, aparelhos de massagem e aparelhos de psicotécnica.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	901920	Aparelhos de ozonoterapia, de oxigenoterapia ou aerossolterapia, aparelhos respiratórios de reanimação e outros aparelhos de terapia respiratória, incluindo partes e acessórios.

Instrumentos Médico-cirúrgicos	902110	Aparelhos de ortopedia ou para fraturas.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	902121	Dentes artificiais.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	902129	Artigos e aparelhos de prótese dentária (exceto dentes).
Instrumentos Médico-cirúrgicos	902131	Próteses articulares.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	902139	Artigos e aparelhos de prótese (exceto próteses dentárias e articulares).
Instrumentos Médico-cirúrgicos	902190	Aparelhos para compensar deficiências ou enfermidades, que se destinam a ser transportados à mão ou sobre as pessoas ou a ser implantados no organismo (exceto próteses e outros artigos de prótese, aparelhos completos para facilitar a audição dos surdos e estimuladores cardíacos completos).
Instrumentos Médico-cirúrgicos	940210	Cadeiras de dentista, cadeiras para salões de cabeleireiro e cadeiras semelhantes, com dispositivo de orientação e de elevação; suas partes, não especificadas nem compreendidas noutras posições.
Instrumentos Médico-cirúrgicos	940290	Mesas de operação, mesas de exames e outro mobiliário para medicina, cirurgia, odontologia ou veterinária (exceto cadeiras de dentista e outros assentos, mesas especialmente concebidas para tratamento ou exames radiológicos e macas, com ou sem rodas).

INFORMAÇÃO LEGAL: Este documento tem natureza meramente informativa e o seu conteúdo não pode ser invocado como fundamento de nenhuma reclamação ou recurso. A AICEP não assume a responsabilidade pela informação, opinião, ação ou decisão baseada neste documento, tendo realizado todos os esforços possíveis para assegurar a exatidão da informação contida nas suas páginas.



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal